

Dansk udgave

Retsforskrifter

Indhold

I Retsakter, hvis offentliggørelse er obligatorisk

Kommissionens forordning (EF) nr. 458/2003 af 13. marts 2003 om faste importværdier med henblik på fastsættelsen af indgangsprisen for visse frugter og grøntsager	1
Kommissionens forordning (EF) nr. 459/2003 af 13. marts 2003 om fastsættelse af de repræsentative priser og størrelsen af tillægsimporttolden for melasse i sektoren for sukker	3
Kommissionens forordning (EF) nr. 460/2003 af 13. marts 2003 om fastsættelse af eksportrestitutioner for hvidt sukker og råsukker i uforarbejdet stand	5
Kommissionens forordning (EF) nr. 461/2003 af 13. marts 2003 om fastsættelse af det maksimale restitutionsbeløb ved udførsel af hvidt sukker til visse tredjelande i forbindelse med den 25. dellicitation under den løbende licitation omhandlet i forordning (EF) nr. 1331/2002	7
★ Kommissionens forordning (EF) nr. 462/2003 af 13. marts 2003 om gennemførelsesbestemmelser til importordningen for visse produkter i svinekødssektoren med oprindelse i AVS-staterne og om ophævelse af forordning (EF) nr. 2562/98	8
Kommissionens forordning (EF) nr. 463/2003 af 13. marts 2003 om udstedelse af eksportlicenser efter ordning A3 for frugt og grøntsager	15
Kommissionens forordning (EF) nr. 464/2003 af 13. marts 2003 om udstedelse af eksportlicenser efter ordning A3 for frugt og grøntsager	17
Kommissionens forordning (EF) nr. 465/2003 af 13. marts 2003 om ændring af de repræsentative priser og tillægstolden ved indførsel af visse sukkerprodukter	19
Kommissionens forordning (EF) nr. 466/2003 af 13. marts 2003 om fastsættelse af eksportrestitutioner for mælk og mejeriprodukter	21

Kommissionens forordning (EF) nr. 467/2003 af 13. marts 2003 om bud for udførsel af byg, der er meddelt inden for rammerne af den i forordning (EF) nr. 901/2002 omhandlede licitation	27
Kommissionens forordning (EF) nr. 468/2003 af 13. marts 2003 om bud for udførsel af havre, der er meddelt inden for rammerne af den i forordning (EF) nr. 1582/2002 omhandlede licitation	28
Kommissionens forordning (EF) nr. 469/2003 af 13. marts 2003 om fastsættelse af maksimumsrestitutionen ved udførsel af blød hvede inden for rammerne af den i forordning (EF) nr. 899/2002 omhandlede licitation	29
Kommissionens forordning (EF) nr. 470/2003 af 13. marts 2003 om fastsættelse af maksimumsnedsættelsen af importtolden for majs inden for rammerne af den i forordning (EF) nr. 256/2003 omhandlede licitation	30

II Retsakter, hvis offentliggørelse ikke er obligatorisk

Rådet

2003/174/EF:

- ★ **Rådets afgørelse af 6. marts 2003 om et socialt trepartstopmøde om vækst og beskæftigelse** 31

2003/175/EF:

- ★ **Rådets afgørelse af 7. marts 2003 om anvendelse af Den Europæiske Udviklingsfonds renter til finansiering af omkostningerne ved den internaliserede ordning for forvaltning af de uafhængige eksperter, der arbejder i AVS-staterne og de oversøiske lande og territorier** 34

Kommissionen

2003/176/EF:

- ★ **Kommissionens beslutning af 19. juli 2000 om en fusions forenelighed med fællesmarkedet og EØS-aftalen (Sag COMP/M.1882 — Pirelli/BICC) ⁽¹⁾ (meddelt under nummer K(2000) 2156)** 35

2003/177/EF:

- ★ **Kommissionens beslutning af 12. marts 2003 om ændring af beslutning 1999/465/EF om fastlæggelse af status for kvægbesætningerne i visse medlemsstater eller regioner i medlemsstater som officielt er fri for enzootisk kvægleukose ⁽¹⁾ (meddelt under nummer K(2003) 739)** 50

I

(Retsakter, hvis offentliggørelse er obligatorisk)

KOMMISSIONENS FORORDNING (EF) Nr. 458/2003**af 13. marts 2003****om faste importværdier med henblik på fastsættelsen af indgangsprisen for visse frugter og grøntsager**

KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE FÆLLESSKABER HAR —
under henvisning til traktaten om oprettelse af Det Europæiske Fællesskab,

under henvisning til Kommissionens forordning (EF) nr. 3223/94 af 21. december 1994 om gennemførelsesbestemmelser til importordningen for frugt og grøntsager ⁽¹⁾, senest ændret ved forordning (EF) nr. 1947/2002 ⁽²⁾, særlig artikel 4, stk. 1, og

ud fra følgende betragtninger:

- (1) I forordning (EF) nr. 3223/94 fastsættes som følge af gennemførelsen af resultaterne af de multilaterale handelsforhandlinger under Uruguay-runden kriterierne for Kommissionens fastsættelse af de faste værdier ved import fra tredjelande for de produkter og perioder, der er anført i nævnte forordnings bilag.

- (2) Ved anvendelse af ovennævnte kriterier skal de faste importværdier fastsættes på de niveauer, der findes i bilaget til nærværende forordning —

UDSTEDT FØLGENDE FORORDNING:

Artikel 1

De faste importværdier, der er omhandlet i artikel 4 i forordning (EF) nr. 3223/94, fastsættes som anført i tabellen i bilaget.

Artikel 2

Denne forordning træder i kraft den 14. marts 2003.

Denne forordning er bindende i alle enkeltheder og gælder umiddelbart i hver medlemsstat.

Udfærdiget i Bruxelles, den 13. marts 2003.

På Kommissionens vegne
J. M. SILVA RODRÍGUEZ
Generaldirektør for landbrug

⁽¹⁾ EFT L 337 af 24.12.1994, s. 66.

⁽²⁾ EFT L 299 af 1.11.2002, s. 17.

BILAG

til Kommissionens forordning af 13. marts 2003 om faste importværdier med henblik på fastsættelsen af indgangsprisen for visse frugter og grøntsager

(EUR/100 kg)

KN-kode	Tredjelandskode ⁽¹⁾	Fast importværdi
0702 00 00	052	94,8
	204	59,6
	212	125,1
	624	129,4
	999	102,2
0707 00 05	052	98,9
	068	69,0
	204	92,7
	220	186,1
	999	111,7
0709 10 00	220	169,3
	999	169,3
0709 90 70	052	119,8
	204	97,5
	999	108,7
0805 10 10, 0805 10 30, 0805 10 50	052	76,6
	204	45,2
	212	46,1
	220	46,6
	624	64,9
0808 10 20, 0808 10 50, 0808 10 90	999	55,9
	039	109,6
	388	118,4
	400	109,3
	404	105,9
	508	90,0
	512	83,3
	524	72,6
	528	86,1
	720	119,2
	728	94,0
	999	98,8
0808 20 50	204	46,1
	388	72,4
	512	92,1
	528	61,2
	999	68,0

⁽¹⁾ Den statistiske landefortegnelse, der er fastsat i Kommissionens forordning (EF) nr. 2020/2001 (EFT L 273 af 16.10.2001, s. 6).
Koden »999« repræsenterer »anden oprindelse«.

KOMMISSIONENS FORORDNING (EF) Nr. 459/2003

af 13. marts 2003

om fastsættelse af de repræsentative priser og størrelsen af tillægsimporttolden for melasse i sektoren for sukker

KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE FÆLLESSKABER HAR —

under henvisning til traktaten om oprettelse af Det Europæiske Fællesskab,

under henvisning til Rådets forordning (EF) nr. 1260/2001 af 19. juni 2001 om den fælles markedsordning for sukker ⁽¹⁾, ændret ved Kommissionens forordning (EF) nr. 680/2002 ⁽²⁾,

under henvisning til Kommissionens forordning (EF) nr. 1422/95 af 23. juni 1995 om gennemførelsesbestemmelser for import af melasse inden for sektoren for sukker og om ændring af forordning (EØF) nr. 785/68 ⁽³⁾, ændret ved forordning (EF) nr. 79/2003 ⁽⁴⁾, særlig artikel 1, stk. 2, og artikel 3, stk. 1, og

ud fra følgende betragtninger:

- (1) I forordning (EF) nr. 1422/95 fastsættes, at cif-prisen ved import af melasse, i det følgende benævnt »den repræsentative pris«, fastsættes i overensstemmelse med Kommissionens forordning (EØF) nr. 785/68 ⁽⁵⁾. Denne pris fastsættes for den standardkvalitet, der er defineret i artikel 1 i nævnte forordning.
- (2) Den repræsentative pris for melasse beregnes for et EF-grænseovergangssted, som er Amsterdam. Denne pris skal beregnes på grundlag af de gunstigste købsmuligheder på verdensmarkedet, som konstateres på grundlag af noteringer eller priser på dette marked, der er justeret under hensyntagen til eventuelle kvalitetsforskelle i forhold til standardkvaliteten. Standardkvaliteten for melasse blev defineret ved forordning (EØF) nr. 785/68.
- (3) Ved konstateringen af de gunstigste købsmuligheder på verdensmarkedet skal der tages hensyn til samtlige oplysninger om tilbud på verdensmarkedet, om konstaterede priser på vigtige markeder i tredjelande samt om købekontrakter indgået i den internationale samhandel, som Kommissionen har fået kendskab til enten gennem medlemsstaterne eller på eget initiativ. Ved denne konstatering kan et gennemsnit af flere priser lægges til grund i henhold til artikel 7 i forordning (EØF) nr. 785/68 på betingelse af, at dette gennemsnit kan anses som repræsentativt for markedets faktiske tendens.
- (4) Der skal ikke tages hensyn til oplysningerne, når det ikke drejer sig om produkter af sund og sædvanlig handelskvalitet, eller når den i tilbuddet nævnte pris kun vedrører en ringe mængde, der ikke er repræsentativ for

markedet. Der skal heller ikke tages hensyn til tilbudspriser, som ikke kan anses for repræsentative for markedets faktiske udvikling.

- (5) For at opnå sammenlignelige oplysninger vedrørende melasse af standardkvalitet skal priserne alt efter kvaliteten af den tilbudte melasse forhøjes eller nedsættes i det omfang, der følger af anvendelsen af artikel 6 i forordning (EØF) nr. 785/68.
- (6) Undtagelsesvis kan en repræsentativ pris i et begrænset tidsrum opretholdes på uændret niveau, når den tilbudspris, der har tjent som grundlag for den foregående konstatering af den repræsentative pris, ikke er kommet til Kommissionens kendskab, og de foreliggende tilbudspriser, som ikke synes at være tilstrækkeligt repræsentative for markedets faktiske tendens, ville føre til pludselige og væsentlige ændringer i den repræsentative pris.
- (7) Når der eksisterer en forskel mellem udløsningsprisen for det pågældende produkt og den repræsentative pris, bør der fastsættes tillægsimporttold på betingelserne i artikel 3 i forordning (EF) nr. 1422/95. Såfremt importtolden suspenderes i medfør af artikel 5 i forordning (EF) nr. 1422/95, bør der fastsættes særlige beløb for denne told.
- (8) Anvendelse af disse bestemmelser giver anledning til at fastsætte de repræsentative priser og tillægsimporttolden for de pågældende produkter som anført i bilaget til nærværende forordning.
- (9) De i denne forordning fastsatte foranstaltninger er i overensstemmelse med udtalelse fra Forvaltningskomitéen for Sukker —

UDSTEDT FØLGENDE FORORDNING:

Artikel 1

De repræsentative priser og tillægstolden ved import af de i artikel 1 i forordning (EF) nr. 1422/95 omhandlede produkter fastsættes som angivet i bilaget.

Artikel 2

Denne forordning træder i kraft den 14. marts 2003.

⁽¹⁾ EFT L 178 af 30.6.2001, s. 1.

⁽²⁾ EFT L 104 af 20.4.2002, s. 26.

⁽³⁾ EFT L 141 af 24.6.1995, s. 12.

⁽⁴⁾ EFT L 13 af 18.1.2003, s. 4.

⁽⁵⁾ EFT L 145 af 27.6.1968, s. 12.

Denne forordning er bindende i alle enkeltheder og gælder umiddelbart i hver medlemsstat.

Udfærdiget i Bruxelles, den 13. marts 2003.

På Kommissionens vegne
J. M. SILVA RODRÍGUEZ
Generaldirektør for landbrug

BILAG

til Kommissionens forordning af 13. marts 2003 om fastsættelse af de repræsentative priser og størrelsen af tillægsimporttolden for melasse i sektoren for sukker

(EUR)

KN-kode	Repræsentativ pris pr. 100 kg netto af det pågældende produkt	Tillægstold pr. 100 kg netto af det pågældende produkt	Told, der skal opkræves ved import som følge af suspension, jf. artikel 5 i forordning (EF) nr. 1422/95, pr. 100 kg netto af det pågældende produkt ⁽²⁾
1703 10 00 ⁽¹⁾	8,21	—	0
1703 90 00 ⁽¹⁾	10,16	—	0

⁽¹⁾ Fastsættelse for standardkvaliteten som defineret i artikel 1 i forordning (EØF) nr. 785/68, som ændret.

⁽²⁾ Dette beløb erstatter i overensstemmelse med artikel 5 i forordning (EF) nr. 1422/95 toldsatsen i den fælles toldtarif fastsat for disse produkter.

KOMMISSIONENS FORORDNING (EF) Nr. 460/2003

af 13. marts 2003

om fastsættelse af eksportrestitutioner for hvidt sukker og råsukker i uforarbejdet stand

KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE FÆLLESSKABER HAR —

under henvisning til traktaten om oprettelse af Det Europæiske Fællesskab,

under henvisning til Rådets forordning (EF) nr. 1260/2001 af 19. juni 2001 om den fælles markedsordning for sukker ⁽¹⁾, ændret ved Kommissionens forordning (EF) nr. 680/2002 ⁽²⁾, særlig artikel 27, stk. 5, andet afsnit, og

ud fra følgende betragtninger:

(1) I henhold til artikel 27 i forordning (EF) nr. 1260/2001 kan forskellen mellem noteringerne og priserne på verdensmarkedet for de produkter, som er nævnt i forordningens artikel 1, stk. 1, litra a), og priserne for disse produkter inden for Fællesskabet udlignes ved en eksportrestitution.

(2) I henhold til forordning (EF) nr. 1260/2001 skal restitutionerne for hvidt sukker og råsukker, der ikke er denatureret, og som udføres i uforarbejdet stand, fastsættes under hensyntagen til situationen på fællesskabsmarkedet og på verdensmarkedet for sukker og navnlig under hensyntagen til de pris- og omkostningsfaktorer, som er nævnt i forordningens artikel 28. Ifølge samme artikel skal der endvidere tages hensyn til de påtænkte udførsels økonomiske aspekt.

(3) For råsukkers vedkommende skal restitutionen fastsættes for standardkvaliteten. Denne er defineret i bilag I, punkt II, i forordning (EF) nr. 1260/2001. Denne restitution fastsættes i øvrigt i overensstemmelse med artikel 28, stk. 4, i forordning (EF) nr. 1260/2001. Kandissukker er defineret i Kommissionens forordning (EF) nr. 2135/95 af 7. september 1995 om gennemførelsesbestemmelser for eksportrestitutioner i sukkersektoren ⁽³⁾. Den således beregnede restitution bør, for så vidt angår sukker tilsat smagsstoffer eller farvestoffer, gælde for det pågældende sukkers saccharoseindhold og fastsættes pr. 1 % af dette indhold.

(4) I særlige tilfælde kan restitutionsbeløbet fastsættes i retsakter af anden karakter.

(5) Restitutionen skal fastsættes hver anden uge. Den kan ændres i mellemtiden.

(6) Efter artikel 27, stk. 5, første afsnit, i forordning (EF) nr. 1260/2001 kan situationen på verdensmarkedet eller særlige forhold på visse markeder gøre det nødvendigt at differentiere restitutionen for de produkter, der er nævnt i den pågældende forordnings artikel 1, efter bestemmelsessted.

(7) Den betydelige og hurtige stigning i præferenceimporten fra de vestbalkanske lande siden begyndelsen af 2001 og eksporten af sukker fra EU til disse lande synes at have en udpræget kunstig karakter.

(8) For at undgå misbrug i form af reimport til EU af sukker, for hvilket der er ydet eksportrestitution, bør der for de i denne forordning omhandlede produkter ikke fastsættes restitution ved eksport til de vestbalkanske lande.

(9) Under hensyn til disse forhold og den nuværende situation på sukkermarkedet, navnlig noteringer og priser på sukker i EU og på verdensmarkedet, bør der fastsættes passende restitutionsbeløb.

(10) De i denne forordning fastsatte foranstaltninger er i overensstemmelse med udtalelse fra Forvaltningskomitéen for Sukker —

UDSTEDT FØLGENDE FORORDNING:

Artikel 1

Restitutionerne ved eksport af de produkter, der er nævnt i artikel 1, stk. 1, litra a), i forordning (EF) nr. 1260/2001, i uforarbejdet stand og ikke denaturerede, fastsættes som angivet i bilaget.

Artikel 2

⁽¹⁾ EFT L 178 af 30.6.2001, s. 1.

⁽²⁾ EFT L 104 af 20.4.2002, s. 26.

⁽³⁾ EFT L 214 af 8.9.1995, s. 16.

Denne forordning er bindende i alle enkeltheder og gælder umiddelbart i hver medlemsstat.

Udfærdiget i Bruxelles, den 13. marts 2003.

På Kommissionens vegne

Franz FISCHLER

Medlem af Kommissionen

BILAG

EKSPORTRESTITUTIONER FOR HVIDT SUKKER OG RÅSUKKER I UFORARBEJDET STAND

Produktkode	Bestemmelsessted	Måleenhed	Restitutionsbeløb
1701 11 90 9100	S00	EUR/100 kg	40,25 ⁽¹⁾
1701 11 90 9910	S00	EUR/100 kg	41,05 ⁽¹⁾
1701 12 90 9100	S00	EUR/100 kg	40,25 ⁽¹⁾
1701 12 90 9910	S00	EUR/100 kg	41,05 ⁽¹⁾
1701 91 00 9000	S00	EUR/1 % saccharose × 100 kg produkt netto	0,4375
1701 99 10 9100	S00	EUR/100 kg	43,75
1701 99 10 9910	S00	EUR/100 kg	44,62
1701 99 10 9950	S00	EUR/100 kg	44,62
1701 99 90 9100	S00	EUR/1 % saccharose × 100 kg produkt netto	0,4375

NB Produktkoderne samt koderne for bestemmelsessteder i serie »A« er fastsat i Kommissionens forordning (EØF) nr. 3846/87 (EFT L 366 af 24.12.1987, s. 1).

De numeriske koder for bestemmelsessteder er fastsat i Kommissionens forordning (EF) nr. 1779/2002 (EFT L 269 af 5.10.2002, s. 6).

De øvrige bestemmelsessteder er fastsat som følger:

S00: Alle bestemmelsessteder (tredjelande, andre områder, proviantering og bestemmelsessteder, der ligestilles med eksport fra EU) undtagen Albanien, Kroatien, Bosnien-Hercegovina, Serbien og Montenegro (inklusive Kosovo som defineret i De Forenede Nationers Sikkerhedsråds resolution nr. 1244 af 10. juni 1999) og Den Tidligere Jugoslaviske Republik Makedonien, bortset fra sukker, der er tilsat de produkter, som er omhandlet i artikel 1, stk. 2, litra b), i forordning (EF) nr. 2201/96 (EFT L 297 af 21.11.1996, s. 29).

⁽¹⁾ Dette beløb gælder for råsukker med en udbyttesats på 92 %. Hvis udbyttesatsen for det eksporterede råsukker er forskellig fra 92 %, beregnes restitutionsbeløbet efter bestemmelserne i artikel 28, stk. 4, i forordning (EF) nr. 1260/2001

KOMMISSIONENS FORORDNING (EF) Nr. 461/2003**af 13. marts 2003****om fastsættelse af det maksimale restitutionsbeløb ved udførsel af hvidt sukker til visse tredjelande i forbindelse med den 25. dellicitation under den løbende licitation omhandlet i forordning (EF) nr. 1331/2002**

KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE FÆLLESSKABER HAR —

under henvisning til traktaten om oprettelse af Det Europæiske Fællesskab,

under henvisning til Rådets forordning (EF) nr. 1260/2101 af 19. juni 2101 om den fælles markedsordning for sukker ⁽¹⁾, ændret ved Kommissionens forordning (EF) nr. 680/2102 ⁽²⁾, særlig artikel 27, stk. 5, og

ud fra følgende betragtninger:

- (1) I henhold til Kommissionens forordning (EF) nr. 1331/2102 af 23. juli 2102 om en særlig løbende licitation for produktionsåret 2102/03 med henblik på fastsættelse af en eksportafgift og/eller eksportrestitution for hvidt sukker ⁽³⁾, ændret ved forordning (EF) nr. 432/2003 ⁽⁴⁾, foranstattes dellicitationer med henblik på eksport af dette sukker til visse tredjelande.
- (2) I henhold til bestemmelserne i artikel 9, stk. 1, i forordning (EF) nr. 1331/2102 fastsættes der i påkommende tilfælde for den pågældende dellicitation et maksimalt

restitutionsbeløb især under hensyntagen til situationen og den forventede udvikling på markedet for sukker i Fællesskabet og på verdensmarkedet.

- (3) Efter gennemgang af tilbuddene bør de bestemmelser, der er nævnt i artikel 1, fastsættes for den 25. dellicitation.
- (4) De i denne forordning fastsatte foranstaltninger er i overensstemmelse med udtalelse fra Forvaltningskomitéen for Sukker —

UDSTEDT FØLGENDE FORORDNING:

Artikel 1

For den 25. dellicitation for hvidt sukker, ifølge forordning (EF) nr. 1331/2102, fastsættes maksimumseksportrestitutionen til visse tredjelande til 47,670 EUR/100 kg.

Artikel 2

Denne forordning træder i kraft den 14. marts 2003.

Denne forordning er bindende i alle enkeltheder og gælder umiddelbart i hver medlemsstat.

Udfærdiget i Bruxelles, den 13. marts 2003.

På Kommissionens vegne

Franz FISCHLER

Medlem af Kommissionen⁽¹⁾ EFT L 178 af 30.6.2001, s. 1.⁽²⁾ EFT L 104 af 20.4.2002, s. 26.⁽³⁾ EFT L 195 af 24.7.2002, s. 6.⁽⁴⁾ EUT L 65 af 8.3.2003, s. 21.

KOMMISSIONENS FORORDNING (EF) Nr. 462/2003**af 13. marts 2003****om gennemførelsesbestemmelser til importordningen for visse produkter i svinekødssektoren med oprindelse i AVS-staterne og om ophævelse af forordning (EF) nr. 2562/98**

KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE FÆLLESSKABER HAR —

under henvisning til traktaten om oprettelse af Det Europæiske Fællesskab,

under henvisning til Rådets forordning (EØF) nr. 2759/75 af 29. oktober 1975 om den fælles markedsordning for svinekød ⁽¹⁾, senest ændret ved forordning (EF) nr. 1365/2000 ⁽²⁾, særlig artikel 8 og 22,under henvisning til Rådets forordning (EF) nr. 2286/2002 af 10. december 2002 om ordninger for landbrugsprodukter og varer fremstillet af landbrugsprodukter med oprindelse i AVS-staterne og om ophævelse af forordning (EF) nr. 1706/98 ⁽³⁾, særlig artikel 5, og

ud fra følgende betragtninger:

(1) Forordning (EF) nr. 2286/2002 gennemfører de ændringer af importordningerne for AVS-staterne, der er foretaget efter AVS-EF-partnerskabsaftalen, der blev undertegnet i Cotonou den 23. juni 2000 ⁽⁴⁾. Der er i artikel 1, stk. 3, i nævnte forordning for de produkter, der findes i dens bilag I, fastsat en almindelig toldnedsættelsesordning og en særlig toldnedsættelsesordning inden for rammerne af toldkontingenter for visse produkter i dens bilag II.

(2) Som følge af disse nye importordninger er det nødvendigt at fastsætte gennemførelsesbestemmelser for udstedelsen af importlicenser for de produkter, der nyder godt af en toldnedsættelse. Kommissionens forordning (EF) nr. 2562/98 af 27. november 1998 om gennemførelsesbestemmelser til importordningen for visse produkter i svinekødssektoren med oprindelse i AVS-staterne og om ophævelse af forordning (EØF) nr. 904/90 ⁽⁵⁾, ændret ved forordning (EF) nr. 1006/2001 ⁽⁶⁾, bør derfor ophæves.

(3) Der skal ved forvaltningen af toldkontingenterne anvendes de generelle regler, der er fastsat i Kommissionens forordning (EF) nr. 1291/2000 af 9. juni 2000 om fælles gennemførelsesbestemmelser for ordningen med import- og eksportlicenser og forudfastsættelsesattester for landbrugsprodukter ⁽⁷⁾, ændret ved forordning (EF) nr. 2299/2001 ⁽⁸⁾, for så vidt som der ikke findes særlige regler i nærværende forordning.

(4) For at sikre en korrekt forvaltning af kontingenterne bør der ved indgivelsen af ansøgninger om importlicens stilles sikkerhed samt fastsættes visse betingelser for så vidt angår ansøgerne. Den tidsmæssige fordeling af kontingentmængderne på året og licensernes gyldighedsperiode bør også fastlægges.

(5) For at muliggøre en optimal forvaltning af toldkontingenter er det nødvendigt at fastsætte, at denne forordning gælder fra den 1. januar 2003.

(6) De i denne forordning fastsatte foranstaltninger er i overensstemmelse med udtalelse fra Forvaltningskomitéen for Svinekød —

UDSTEDT FØLGENDE FORORDNING:

Artikel 1

Indførsler til EF i henhold til forordning (EF) nr. 2286/2002 af produkter henhørende under de KN-koder, der er anført i bilag I til nærværende forordning, nyder godt af en toldnedsættelse, når der fremlægges importlicens.

Licenserne udstedes på de i nærværende forordning fastsatte betingelser og inden for rammerne af de kontingenter, der er fastsat i bilag II til forordning (EF) nr. 2286/2002.

Artikel 2

De årlige kontingenter på 500 tons, der omhandles i bilag I, del B, fordeles således på året:

— 25 % i perioden 1. januar til 31. marts

— 25 % i perioden 1. april til 30. juni

— 25 % i perioden 1. juli til 30. september

— 25 % i perioden 1. oktober til 31. december.

⁽¹⁾ EFT L 282 af 1.11.1975, s. 1.

⁽²⁾ EFT L 156 af 29.6.2000, s. 5.

⁽³⁾ EFT L 348 af 21.12.2002, s. 5.

⁽⁴⁾ EFT L 317 af 15.12.2000, s. 3.

⁽⁵⁾ EFT L 320 af 28.11.1998, s. 34.

⁽⁶⁾ EFT L 140 af 24.5.2001, s. 13.

⁽⁷⁾ EFT L 152 af 24.6.2000, s. 1.

⁽⁸⁾ EFT L 308 af 27.11.2001, s. 19.

Artikel 3

1. Ansøgeren for importlicenser for de produkter, der omhandles i bilag I, er en fysisk eller juridisk person, der på tidspunktet for indgivelse af ansøgningen kan fremlægge bevis, der tilfredsstiller medlemsstatens kompetente myndigheder, for, at han i mindst de sidste 12 måneder forud for indgivelsen af licensansøgningen har været aktiv i samhandelen med svinekødsprodukter med tredjelande.

Dog er detailforretninger og restauranter, som sælger deres produkter til den endelige forbruger, udelukket fra toldnedsættelsen.

2. Licensansøgningen må kun omfatte et af de kontingentnumre, der omhandles i bilag I. Den kan omfatte flere produkter henhørende under forskellige KN-koder. I så fald anføres alle KN-koder i rubrik 16 og varebeskrivelserne i rubrik 15 i ansøgningen og i licensen.

Licensansøgningen omfatter mindst 1 ton og højst 100 % af den mængde, der er til rådighed for det pågældende kontingent i hver periode, jf. artikel 2.

Artikel 4

1. Licensansøgningen og selve licensen skal i rubrik 8 indeholde en angivelse af oprindelseslandet. Licensen forpligter til at indføre fra det nævnte land.

2. Licensansøgningen og selve licensen skal i rubrik 20 indeholde en af følgende angivelser:

- Producto ACP — Reglamentos (CE) n° 2286/2002 y (CE) n° 462/2003
- AVS-produkt — forordning (EF) nr. 2286/2002 og (EF) nr. 462/2003
- AKP-Erzeugnis — Verordnungen (EG) Nr. 2286/2002 und (EG) Nr. 462/2003
- Προϊόν ΑΚΕ — Κανονισμοί (ΕΚ) αριθ. 2286/2002 και (ΕΚ) αριθ. 462/2003
- ACP product — Regulations (EC) No 2286/2002 and (EC) No 462/2003
- Produit ACP — règlements (CE) n° 2286/2002 et (CE) n° 462/2003
- Prodotto ACP — regolamenti (CE) n. 2286/2002 e (CE) n. 462/2003
- ACS-product — Verordeningen (EG) nr. 2286/2002 en (EG) nr. 462/2003
- Produto ACP — Regulamentos (CE) n.º 2286/2002 e (CE) n.º 462/2003
- AKT-tuote — asetuksen (EY) N:o 2286/2002 ja (EY) N:o 462/2003

— AVS-produkt — förordningarna (EG) nr 2286/2002 och (EG) nr 462/2003.

3. Licensen skal i rubrik 24 indeholde en af følgende angivelser:

- Reducción del derecho de aduana en virtud del Reglamento (CE) n° 462/2003
- Toldnedsættelse, jf. forordning (EF) nr. 462/2003
- Ermäßigung des Zollsatzes gemäß der Verordnung (EG) Nr. 462/2003
- Μείωση του δασμού όπως προβλέπεται στον κανονισμό (ΕΚ) αριθ. 462/2003
- Customs duty reduction as provided for in Regulation (EC) No 462/2003
- Réduction du droit de douane comme prévu au règlement (CE) n° 462/2003
- Riduzione del dazio doganale a norma del regolamento (CE) n. 462/2003
- Douanerecht verlaagd overeenkomstig Verordening (EG) nr. 462/2003
- Redução do direito aduaneiro conforme previsto no Regulamento (CE) n.º 462/2003
- Tullialennus, josta on säädetty asetuksessa (EY) N:o 462/2003
- Nedsättning av tullavgiften enligt förordning (EG) nr 462/2003.

Artikel 5

1. Licensansøgninger indgives i løbet af de første syv dage i måneden forud for hver periode, jf. artikel 2.

2. Licensansøgninger tages kun i betragtning, hvis ansøgeren skriftligt erklærer, at han for den pågældende periode ikke har indgivet og ikke vil indgive andre ansøgninger for produkter i samme kontingent i den medlemsstat, hvor ansøgningen indgives, eller i andre medlemsstater. Hvis en person indgiver flere ansøgninger for produkter i samme kontingent, tages ingen af de indgivne ansøgninger i betragtning.

3. Den tredje arbejdsdag efter udløbet af perioden for indgivelse af ansøgninger meddeler medlemsstaterne Kommissionen, hvilke ansøgninger der er indgivet for hvert af de produkter, der er anført i kontingentet. Meddelelsen indeholder en liste over ansøgerne og oplysning om de mængder, der er ansøgt om pr. kontingent.

Meddelelserne, herunder også »ingen ansøgninger«, fremsendes pr. telefax eller med elektronisk post den pågældende arbejdsdag efter modellen i bilag II, hvis der ikke er indgivet ansøgninger, og efter modellen i bilag II og III, hvis der er indgivet ansøgninger.

4. Kommissionen bestemmer, i hvilket omfang ansøgningerne kan imødekommes.

Hvis de mængder, for hvilke der er ansøgt om licenser, overstiger de disponible mængder, nedsætter Kommissionen de ansøgte mængder med en fast procentsats.

Hvis den samlede ønskede mængde er mindre end den disponible mængde, beregner Kommissionen restmængden, der skal lægges til den disponible mængde i den følgende periode samme år.

5. Hvis Kommissionen beslutter at imødekomme ansøgningerne, udstedes licenserne hurtigst muligt.

6. Medlemsstaterne meddeler Kommissionen inden udgangen af den fjerde måned efter hver årsperiode som defineret i artikel 2, hvilke mængder produkter der rent faktisk blev indført i nævnte periode i henhold til nærværende forordning.

Alle meddelelser, inklusive meddelelser om, at der ikke har været nogen indførsel, foretages efter modellen i bilag IV.

Artikel 6

1. Importlicenserne er gyldige i 150 dage fra den faktiske udstedelsesdato, jf. artikel 23, stk. 2, i forordning (EF) nr. 1291/2000.

Dog er licenserne ikke gyldige efter den 31. december i udstedelsesåret.

2. Importlicenser, der er udstedt i henhold til nærværende forordning, kan ikke overdrages.

Denne forordning er bindende i alle enkeltheder og gælder umiddelbart i hver medlemsstat.

Udfærdiget i Bruxelles, den 13. marts 2003.

Artikel 7

Ansøgninger om importlicenser skal ledsages af en sikkerhedsstillelse på 20 EUR/100 kg for alle produkter.

Artikel 8

Indførsel under den toldnedsættelsesordning, der er fastsat i nærværende forordning, kan kun finde sted, hvis de pågældende produkters oprindelse er attesteret af eksportlandets kompetente myndigheder i overensstemmelse med de oprindelsesregler, der gælder for de pågældende produkter, jf. protokol nr. 1 til AVS-EF-partnerskabsaftalen, der blev undertegnet i Cotonou den 23. juni 2000.

Artikel 9

Forordning (EF) nr. 1291/2000 anvendes, medmindre andet er fastsat i nærværende forordning.

Artikel 10

Forordning (EF) nr. 2562/98 ophæves.

Artikel 11

Denne forordning træder i kraft på dagen for offentliggørelsen i *Den Europæiske Unions Tidende*.

Den anvendes fra den 1. januar 2003.

På Kommissionens vegne

Franz FISCHLER

Medlem af Kommissionen

BILAG I

A. Produkter, der er omhandlet i artikel 1, stk. 3, og i bilag I i forordning (EF) nr. 2286/2002, og som nyder godt af en toldnedsættelse uden for kontingent

KN-kode	Nedsættelse af told (%)
0103 91 10	16
0103 92 11	
0103 92 19	
1501 00 11	
1501 00 19	
1602 10 00	
1602 20 90	
1602 41 10	
1602 42 10	
1602 49	
1602 90 10	
1602 90 51	
1902 20 30	

B. Produkter, der er omhandlet i artikel 1, stk. 3, og i bilag II i forordning (EF) nr. 2286/2002, og som nyder godt af en toldnedsættelse inden for rammerne af et kontingent

Løbenummer	Kontingentsnummer	KN-kode	Nedsættelse af told (%)	Årligt kontingent (tons)
09.4029	Q7	0203 11 10 0203 12 11 0203 12 19 0203 19 11 0203 19 13 0203 19 15 ex 0203 19 55 ⁽¹⁾ 0203 19 59 0203 21 10 0203 22 11 0203 22 19 0203 29 11 0203 29 13 0203 29 15 ex 0203 29 55 ⁽¹⁾ 0203 29 59 0209 00 11 0209 00 19 0209 00 30 0210 11 11 til 0210 11 39 0210 12 11 0210 12 19 0210 19 10 til 0210 19 89 0210 99 41 0210 99 49	50	500

⁽¹⁾ Undtagen mørbrad, der frembydes særskilt.

Løbenummer	Kontingentsnummer	KN-kode	Nedsættelse af told (%)	Årligt kontingent (tons)
09.4028	Q8	1601 00	65	500

BILAG II

Anvendelse af forordning (EF) nr. 462/2003 — AVS-indførsel

KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE FÆLLESSKABER — GD AGRI/D/2 — Svinekød

Ansøgning om importlicens	Dato	Periode
Medlemsstat: Afsender: Kontaktperson: Telefon: Telefax:		
Adressat: GD AGRI/D/2 — Telefax: (32-2) 296 62 79 eller AGRI-D2@cec.eu.int		
Kontingentsnummer	Mængde, der er ansøgt om	
Q7		
Q8		

BILAG III

Anvendelse af forordning (EF) nr. 462/2003 — AVS-indførsel

KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE FÆLLESSKABER — GD AGRI/D/2 — Svinekød

Ansøgninger om importlicens	Dato	Periode
Medlemsstat:		

(tons)

Kontingent-nummer	KN-kode	Ansøger (navn og adresse)	Mængde	Oprindelsesland
Q7				
		I alt		

(tons)

Kontingent-nummer	KN-kode	Ansøger (navn og adresse)	Mængde	Oprindelsesland
Q8				
		I alt		

BILAG IV

Meddelelse om den faktiske indførsel

Medlemsstat:

Anvendelse af artikel i forordning (EF) nr.

Mængde produkter, der rent faktisk er indført:

Til: GD AGRI/D/2 — Telefax (32-2) 296 62 79 eller AGRI-D2@cec.eu.int

Kontingentsnummer	Mængde, der rent faktisk er indført	Oprindelsesland

KOMMISSIONENS FORORDNING (EF) Nr. 463/2003**af 13. marts 2003****om udstedelse af eksportlicenser efter ordning A3 for frugt og grøntsager**

KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE FÆLLESSKABER HAR —

under henvisning til traktaten om oprettelse af Det Europæiske Fællesskab,

under henvisning til Kommissionens forordning (EF) nr. 1961/2001 af 8. oktober 2001 om gennemførelsesbestemmelser til Rådets forordning (EF) nr. 2200/96 for så vidt angår eksportrestitutioner for frugt og grøntsager ⁽¹⁾, senest ændret ved forordning (EF) nr. 1176/2002 ⁽²⁾, særlig artikel 4, stk. 4, og

ud fra følgende betragtninger:

- (1) Kommissionens forordning (EF) nr. 284/2003 ⁽³⁾ har åbnet en licitation ved fastsættelse af de vejledende restitutionssatser og de vejledende mængder for eksportlicenser, der kan udstedes efter ordning A3, undtagen dem, der er ansøgt om som led i fødevarehjælp.
- (2) På grundlag af de indgivne bud skal der fastsættes maksimumssatser for restitutionen og udstedelsesprocentsatser for de mængder, der vedrører de bud, der er indgivet til disse maksimumssatser.

(3) For tomater er den maksimumssats, der er nødvendig for tildeling af licenser for den vejledende mængde inden for rammerne af den mængde, der er afgivet bud for, over halvanden gang højere end den vejledende restitutionssats.

(4) De i denne forordning fastsatte foranstaltninger er i overensstemmelse med udtalelse fra Forvaltningskomitéen for Friske Frugter og Grøntsager —

UDSTEDT FØLGENDE FORORDNING:

Artikel 1

For tomater er maksimumssatsen for restitutionen og udstedelsesprocentsatsen for den licitation, der blev åbnet ved forordning (EF) nr. 284/2003, angivet i bilaget til nærværende forordning.

Artikel 2

Denne forordning træder i kraft den 16. marts 2003.

Denne forordning er bindende i alle enkeltheder og gælder umiddelbart i hver medlemsstat.

Udfærdiget i Bruxelles, den 13. marts 2003.

På Kommissionens vegne

J. M. SILVA RODRÍGUEZ

Generaldirektør for landbrug

⁽¹⁾ EFT L 268 af 9.10.2001, s. 8.

⁽²⁾ EFT L 170 af 29.6.2002, s. 69.

⁽³⁾ EUT L 42 af 15.2.2003, s. 25.

BILAG

Produkt	Maksimumssats for restitutionen (EUR/t netto)	Udstedelsesprocentsats for de mængder, der er ansøgt om til maksimumssatsen for restitutionen
Tomater	20	100 %

KOMMISSIONENS FORORDNING (EF) Nr. 464/2003
af 13. marts 2003
om udstedelse af eksportlicenser efter ordning A3 for frugt og grøntsager

KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE FÆLLESSKABER HAR —

under henvisning til traktaten om oprettelse af Det Europæiske Fællesskab,

under henvisning til Kommissionens forordning (EF) nr. 1961/2001 af 8. oktober 2001 om gennemførelsesbestemmelser til Rådets forordning (EF) nr. 2200/96 for så vidt angår eksportrestitutioner for frugt og grøntsager ⁽¹⁾, senest ændret ved forordning (EF) nr. 1176/2002 ⁽²⁾, særlig artikel 4, stk. 4, og

ud fra følgende betragtninger:

- (1) Kommissionens forordning (EF) nr. 284/2003 ⁽³⁾ har åbnet en licitation ved fastsættelse af de vejledende restitutionssatser og de vejledende mængder for eksportlicenser, der kan udstedes efter ordning A3, undtagen dem, der er ansøgt om som led i fødevarehjælp.
- (2) På grundlag af de indgivne bud skal der fastsættes maksimumssatser for restitutionen og udstedelsesprocentsatser for de mængder, der vedrører de bud, der er indgivet til disse maksimumssatser.

- (3) For appelsiner, citroner og æbler er den maksimumssats, der er nødvendig for tildeling af licenser for den vejledende mængde inden for rammerne af den mængde, der er afgivet bud for, ikke over halvanden gang højere end den vejledende restitutionssats —

UDSTEDT FØLGENDE FORORDNING:

Artikel 1

For appelsiner, citroner og æbler er maksimumssatsen for restitutionen og udstedelsesprocentsatsen for den licitation, der blev åbnet ved forordning (EF) nr. 284/2003, angivet i bilaget til nærværende forordning.

Artikel 2

Denne forordning træder i kraft den 16. marts 2003.

Denne forordning er bindende i alle enkeltheder og gælder umiddelbart i hver medlemsstat.

Udfærdiget i Bruxelles, den 13. marts 2003.

På Kommissionens vegne
J. M. SILVA RODRÍGUEZ
Generaldirektør for landbrug

⁽¹⁾ EFT L 268 af 9.10.2001, s. 8.

⁽²⁾ EFT L 170 af 29.6.2002, s. 69.

⁽³⁾ EUT L 42 af 15.2.2003, s. 25.

BILAG

Produkt	Maksimumssats for restitutionen (EUR/t netto)	Udstedelsesprocentsats for de mængder, der er ansøgt om til maksimumssatsen for restitutionen
Appelsiner	20	73 %
Citroner	14	53 %
Æbler	10	67 %

KOMMISSIONENS FORORDNING (EF) Nr. 465/2003**af 13. marts 2003****om ændring af de repræsentative priser og tillægstolden ved indførsel af visse sukkerprodukter**

KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE FÆLLESSKABER HAR —

under henvisning til traktaten om oprettelse af Det Europæiske Fællesskab,

under henvisning til Rådets forordning (EF) nr. 1260/2001 af 19. juni 2001 om den fælles markedsordning for sukker ⁽¹⁾, ændret ved Kommissionens forordning (EF) nr. 680/2002 ⁽²⁾,under henvisning til Kommissionens forordning (EF) nr. 1423/95 af 23. juni 1995 om gennemførelsesbestemmelser for import af sukkerprodukter undtagen melasse ⁽³⁾, senest ændret ved forordning (EF) nr. 624/98 ⁽⁴⁾, særlig artikel 1, stk. 2, andet afsnit, og artikel 3, stk. 1, og

ud fra følgende betragtninger:

- (1) Størrelsen af de repræsentative priser og af tillægstolden for import af hvidt sukker, råsukker og visse sirupper er fastsat i Kommissionens forordning (EF) nr. 1153/2002 ⁽⁵⁾, senest ændret ved forordning (EF) nr. 412/2003 ⁽⁶⁾.

- (2) Anvendelsen af de bestemmelser, der er nævnt i forordning (EF) nr. 1423/95, på de oplysninger, som Kommissionen har kendskab til, gør det nødvendigt at ændre de nuværende beløb i overensstemmelse med bilaget til nærværende forordning —

UDSTEDT FØLGENDE FORORDNING:

Artikel 1

De repræsentative priser og den tillægstold, der gælder ved indførsel af de i artikel 1 i forordning (EF) nr. 1423/95 omhandlede produkter, fastsættes som angivet i bilaget.

Artikel 2

Denne forordning træder i kraft den 14. marts 2003.

Denne forordning er bindende i alle enkeltheder og gælder umiddelbart i hver medlemsstat.

Udfærdiget i Bruxelles, den 13. marts 2003.

På Kommissionens vegne
J. M. SILVA RODRÍGUEZ
Generaldirektør for landbrug

⁽¹⁾ EFT L 178 af 30.6.2001, s. 1.

⁽²⁾ EFT L 104 af 20.4.2002, s. 26.

⁽³⁾ EFT L 141 af 24.6.1995, s. 16.

⁽⁴⁾ EFT L 85 af 20.3.1998, s. 5.

⁽⁵⁾ EFT L 170 af 29.6.2002, s. 27.

⁽⁶⁾ EUT L 62 af 6.3.2003, s. 19.

BILAG

til Kommissionens forordning af 13. marts 2003 om ændring af de repræsentative priser og den tillægstold, der gælder ved indførsel af hvidt sukker, råsukker og produkter henhørende under KN-kode 1702 90 99

(EUR)

KN-kode	Repræsentativ pris pr. 100 kg netto af det pågældende produkt	Tillægstold pr. 100 kg netto af det pågældende produkt
1701 11 10 ⁽¹⁾	18,63	6,99
1701 11 90 ⁽¹⁾	18,63	12,91
1701 12 10 ⁽¹⁾	18,63	6,80
1701 12 90 ⁽¹⁾	18,63	12,39
1701 91 00 ⁽²⁾	21,83	15,13
1701 99 10 ⁽²⁾	21,83	9,80
1701 99 90 ⁽²⁾	21,83	9,80
1702 90 99 ⁽³⁾	0,22	0,42

⁽¹⁾ Fastsat for standardkvaliteten, sådan som defineret i bilag I, punkt II, i Rådets forordning (EF) nr. 1260/2001 (EFT L 178 af 30.6.2001, s. 1).

⁽²⁾ Fastsat for standardkvaliteten, sådan som defineret i bilag I, punkt I, i Rådets forordning (EF) nr. 1260/2001 (EFT L 178 af 30.6.2001, s. 1).

⁽³⁾ Fastsat pr. 1 % indhold af saccharose.

KOMMISSIONENS FORORDNING (EF) Nr. 466/2003

af 13. marts 2003

om fastsættelse af eksportrestitutioner for mælk og mejeriprodukter

KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE FÆLLESSKABER HAR —

under henvisning til traktaten om oprettelse af Det Europæiske Fællesskab,

under henvisning til Rådets forordning (EF) nr. 1255/1999 af 17. maj 1999 om den fælles markedsordning for mælk og mejeriprodukter ⁽¹⁾, senest ændret ved Kommissionens forordning (EF) nr. 509/2002 ⁽²⁾, særlig artikel 31, stk. 3, og

ud fra følgende betragtninger:

(1) I henhold til artikel 31 i forordning (EF) nr. 1255/1999 kan forskellen mellem priserne i den internationale samhandel på de produkter, der er nævnt i artikel 1 i forordningen, og priserne på disse produkter inden for Fællesskabet udlignes ved en eksportrestitution inden for de grænser, der følger af de aftaler, der blev indgået efter EF-traktatens artikel 300.

(2) I henhold til Rådets forordning (EF) nr. 1255/1999 skal restitutionen for de produkter, som er nævnt i artikel 1 i nævnte forordning, og som udføres i uforarbejdet stand, fastsættes under hensyntagen til:

- situationen og den forventede prisudvikling for mælk og mejeriprodukter og de disponible mængder på Fællesskabets marked samt situationen og den forventede prisudvikling for mælk og mejeriprodukter i den internationale handel
- afsætningsomkostningerne og de gunstigste omkostninger for transport fra Fællesskabets marked til eksporthavnene eller andre af Fællesskabets udførselssteder samt transportomkostningerne til bestemmelseslandene
- målene for den fælles markedsordning for mælk og mejeriprodukter, som er at sikre disse markeder en afbalanceret situation og en naturlig udvikling af priser og samhandel
- de grænser, der følger af de aftaler, der blev indgået efter EF-traktatens artikel 300
- interessen i at undgå forstyrrelser på Fællesskabets marked
- det økonomiske aspekt ved de påtænkte udførsler.

(3) Ifølge artikel 31, stk. 5, i forordning (EF) nr. 1255/1999 fastsættes priserne inden for Fællesskabet under hensyntagen til de med henblik på udførslen gunstigste, faktiske priser. Fastsættelsen af priserne i den internationale handel sker under særlig hensyntagen til:

- a) de faktiske priser på markederne i tredjelande
- b) de gunstigste priser ved indførsel fra tredjelande til andre tredjelande som bestemmelseslande
- c) de producentpriser, der konstateres i eksporterende tredjelande, i givet fald under hensyntagen til de tilskud, der ydes af disse lande
- d) tilbudsprisen franko Fællesskabets grænse.

(4) Ifølge artikel 31, stk. 3, i forordning (EF) nr. 1255/1999 kan situationen i den internationale handel eller de særlige krav på visse markeder gøre det nødvendigt at differentiere restitutionen for de produkter, der er nævnt i artikel 1 i nævnte forordning, alt efter bestemmelsesstedet.

(5) Ved artikel 31, stk. 3, i forordning (EF) nr. 1255/1999 er det fastsat, at fortegnelsen over de produkter, for hvilke der ydes en eksportrestitution, og restitutionsbeløbet fastsættes mindst én gang hver fjerde uge. Restitutionsbeløbet kan dog opretholdes uændret i mere end fire uger.

(6) Ifølge artikel 16 i Kommissionens forordning (EF) nr. 174/1999 af 26. januar 1999 om særlige gennemførelsesbestemmelser til Rådets forordning (EF) nr. 804/68 for så vidt angår anvendelsen af eksportlicenser og eksportrestitutioner for mælk og mejeriprodukter ⁽³⁾, senest ændret ved forordning (EF) nr. 186/2003 ⁽⁴⁾, er restitutionen for mejeriprodukter tilsat sukker lig med summen af de to elementer. Det første element tager hensyn til mængden af mejeriprodukter og beregnes ved at multiplicere grundbeløbet med det pågældende produkts indhold af mejeriprodukter. Det andet element tager hensyn til mængden af tilsat saccharose og beregnes ved at multiplicere det restitutionsgrundbeløb, der gælder på dagen for udførslen af de produkter, som er nævnt i artikel 1, stk. 1, litra d), i Rådets forordning (EF) nr. 1260/2001 af 19. juni 2001 om den fælles markedsordning for sukker ⁽⁵⁾, senest ændret ved Kommissionens forordning (EF) nr. 680/2002 ⁽⁶⁾, med indholdet af saccharose i hele produktet. Sidstnævnte element lægges dog kun til grund, hvis den tilsatte saccharose er fremstillet af sukkerroer eller -rør, som er høstet i Fællesskabet.

⁽³⁾ EFT L 20 af 27.1.1999, s. 8.

⁽⁴⁾ EUT L 27 af 1.2.2003, s. 11.

⁽⁵⁾ EFT L 178 af 30.6.2001, s. 1.

⁽⁶⁾ EFT L 104 af 20.4.2002, s. 26.

⁽¹⁾ EFT L 160 af 26.6.1999, s. 48.

⁽²⁾ EFT L 79 af 22.3.2002, s. 15.

- (7) I Kommissionens forordning (EØF) nr. 896/84 ⁽¹⁾, senest ændret ved forordning (EØF) nr. 222/88 ⁽²⁾, er der fastsat supplerende bestemmelser om ydelse af restitutioner ved overgang fra et mejeriår til det efterfølgende. Disse bestemmelser omfatter mulighed for differentiering af restitutionerne fra produkternes fremstillingsdato.
- (8) Med henblik på beregningen af restitutionerne for smelteost bør det fastsættes, at der ikke skal tages hensyn til eventuelt tilsatte mængder af kasein og/eller kaseinater.
- (9) Anvendelsen af disse bestemmelser på den nuværende situation på markedet for mælk og mejeriprodukter, navnlig på noteringer eller kurser på mælk og mejeriprodukter i Fællesskabet og på verdensmarkedet, fører til at fastsætte restitutionerne til de beløb, der er angivet i bilaget.

- (10) Forvaltningskomitéen for Mælk og Mejeriprodukter har ikke afgivet udtalelse inden for den af formanden fastsatte frist —

UDSTEDT FØLGENDE FORORDNING:

Artikel 1

Forvaltningskomitéen for Mælk og Mejeriprodukter har ikke afgivet udtalelse inden for den af formanden fastsatte frist —

Artikel 2

Denne forordning træder i kraft den 14. marts 2003.

Denne forordning er bindende i alle enkeltheder og gælder umiddelbart i hver medlemsstat.

Udfærdiget i Bruxelles, den 13. marts 2003.

På Kommissionens vegne

Franz FISCHLER

Medlem af Kommissionen

⁽¹⁾ EFT L 91 af 1.4.1984, s. 71.

⁽²⁾ EFT L 28 af 1.2.1988, s. 1.

BILAG

til Kommissionens forordning af 13. marts 2003 om fastsættelse af eksportrestitutionerne for mælk og mejeri-produkter

Produktkode	Bestemmelse	Måleenhed	Restitutionsbeløb	Produktkode	Bestemmelse	Måleenhed	Restitutionsbeløb
0401 10 10 9000	970	EUR/100 kg	1,991	0402 91 39 9300	L06	EUR/100 kg	8,058
0401 10 90 9000	970	EUR/100 kg	1,991	0402 91 99 9000	L06	EUR/100 kg	39,54
0401 20 11 9100	970	EUR/100 kg	0,000	0402 99 11 9350	L06	EUR/kg	0,1734
0401 20 11 9500	970	EUR/100 kg	3,076	0402 99 19 9350	L06	EUR/kg	0,1734
0401 20 19 9100	970	EUR/100 kg	0,000	0402 99 31 9150	L06	EUR/kg	0,1816
0401 20 19 9500	970	EUR/100 kg	3,076	0402 99 31 9300	L06	EUR/kg	0,2366
0401 20 91 9000	970	EUR/100 kg	3,893	0402 99 31 9500	L06	EUR/kg	0,0000
0401 20 99 9000	970	EUR/100 kg	0,000	0402 99 39 9150	L06	EUR/kg	0,1816
0401 30 11 9400	970	EUR/100 kg	8,983	0403 90 11 9000	L06	EUR/100 kg	50,29
0401 30 11 9700	970	EUR/100 kg	13,49	0403 90 13 9200	L06	EUR/100 kg	50,29
0401 30 19 9700	970	EUR/100 kg	0,00	0403 90 13 9300	L06	EUR/100 kg	82,87
0401 30 31 9100	L06	EUR/100 kg	32,77	0403 90 13 9500	L06	EUR/100 kg	86,49
0401 30 31 9400	L06	EUR/100 kg	51,19	0403 90 13 9900	L06	EUR/100 kg	92,17
0401 30 31 9700	L06	EUR/100 kg	56,46	0403 90 19 9000	L06	EUR/100 kg	92,74
0401 30 39 9100	L06	EUR/100 kg	32,77	0403 90 33 9400	L06	EUR/kg	0,8287
0401 30 39 9400	L06	EUR/100 kg	51,19	0403 90 33 9900	L06	EUR/kg	0,9217
0401 30 39 9700	L06	EUR/100 kg	56,46	0403 90 51 9100	970	EUR/100 kg	1,991
0401 30 91 9100	L06	EUR/100 kg	64,34	0403 90 59 9170	970	EUR/100 kg	13,49
0401 30 91 9500	L06	EUR/100 kg	0,00	0403 90 59 9310	L06	EUR/100 kg	32,77
0401 30 99 9100	L06	EUR/100 kg	64,34	0403 90 59 9340	L06	EUR/100 kg	47,95
0401 30 99 9500	L06	EUR/100 kg	94,56	0403 90 59 9370	L06	EUR/100 kg	47,95
0402 10 11 9000	L06	EUR/100 kg	51,00	0403 90 59 9510	L06	EUR/100 kg	47,95
0402 10 19 9000	L06	EUR/100 kg	51,00	0404 90 21 9120	L06	EUR/100 kg	43,50
0402 10 91 9000	L06	EUR/kg	0,5100	0404 90 21 9160	L06	EUR/100 kg	51,00
0402 10 99 9000	L06	EUR/kg	0,5100	0404 90 23 9120	L06	EUR/100 kg	51,00
0402 21 11 9200	L06	EUR/100 kg	51,00	0404 90 23 9130	L06	EUR/100 kg	83,62
0402 21 11 9300	L06	EUR/100 kg	83,62	0404 90 23 9140	L06	EUR/100 kg	87,27
0402 21 11 9500	L06	EUR/100 kg	87,27	0404 90 23 9150	L06	EUR/100 kg	93,00
0402 21 11 9900	L06	EUR/100 kg	93,00	0404 90 29 9110	L06	EUR/100 kg	93,58
0402 21 17 9000	L06	EUR/100 kg	51,00	0404 90 29 9115	L06	EUR/100 kg	94,13
0402 21 19 9300	L06	EUR/100 kg	83,62	0404 90 29 9125	L06	EUR/100 kg	95,10
0402 21 19 9500	L06	EUR/100 kg	87,27	0404 90 29 9140	L06	EUR/100 kg	102,21
0402 21 19 9900	L06	EUR/100 kg	93,00	0404 90 81 9100	L06	EUR/kg	0,5100
0402 21 91 9100	L06	EUR/100 kg	93,58	0404 90 83 9110	L06	EUR/kg	0,5100
0402 21 91 9200	L06	EUR/100 kg	94,13	0404 90 83 9130	L06	EUR/kg	0,8362
0402 21 91 9350	L06	EUR/100 kg	95,10	0404 90 83 9150	L06	EUR/kg	0,8727
0402 21 91 9500	L06	EUR/100 kg	102,21	0404 90 83 9170	L06	EUR/kg	0,9300
0402 21 99 9100	L06	EUR/100 kg	93,58	0404 90 83 9936	L06	EUR/kg	0,1734
0402 21 99 9200	L06	EUR/100 kg	94,13	0405 10 11 9500	L05	EUR/100 kg	180,49
0402 21 99 9300	L06	EUR/100 kg	95,10	0405 10 11 9700	L05	EUR/100 kg	185,00
0402 21 99 9400	L06	EUR/100 kg	100,37	0405 10 19 9500	L05	EUR/100 kg	180,49
0402 21 99 9500	L06	EUR/100 kg	102,21	0405 10 19 9700	L05	EUR/100 kg	185,00
0402 21 99 9600	L06	EUR/100 kg	109,41	0405 10 30 9100	L05	EUR/100 kg	180,49
0402 21 99 9700	L06	EUR/100 kg	113,49	0405 10 30 9300	L05	EUR/100 kg	185,00
0402 21 99 9900	L06	EUR/100 kg	118,21	0405 10 30 9700	L05	EUR/100 kg	185,00
0402 29 15 9200	L06	EUR/kg	0,5100	0405 10 50 9300	L05	EUR/100 kg	185,00
0402 29 15 9300	L06	EUR/kg	0,8362	0405 10 50 9500	L05	EUR/100 kg	180,49
0402 29 15 9500	L06	EUR/kg	0,8727	0405 10 50 9700	L05	EUR/100 kg	185,00
0402 29 15 9900	L06	EUR/kg	0,9300	0405 10 90 9000	L05	EUR/100 kg	191,78
0402 29 19 9300	L06	EUR/kg	0,8362	0405 20 90 9500	L05	EUR/100 kg	169,22
0402 29 19 9500	L06	EUR/kg	0,8727	0405 20 90 9700	L05	EUR/100 kg	175,98
0402 29 19 9900	L06	EUR/kg	0,9300	0405 90 10 9000	L05	EUR/100 kg	235,07
0402 29 91 9000	L06	EUR/kg	0,9358	0405 90 90 9000	L05	EUR/100 kg	185,00
0402 29 99 9100	L06	EUR/kg	0,9358	0406 10 20 9100	A00	EUR/100 kg	—
0402 29 99 9500	L06	EUR/kg	1,0037	0406 10 20 9230	L03	EUR/100 kg	—
0402 91 11 9370	L06	EUR/100 kg	6,804		L04	EUR/100 kg	31,53
0402 91 19 9370	L06	EUR/100 kg	6,804		400	EUR/100 kg	—
0402 91 31 9300	L06	EUR/100 kg	8,058		A01	EUR/100 kg	39,41

Produktkode	Bestemmelse	Måleenhed	Restitutionsbeløb	Produktkode	Bestemmelse	Måleenhed	Restitutionsbeløb
0406 10 20 9290	L03	EUR/100 kg	—	0406 30 31 9910	L03	EUR/100 kg	—
	L04	EUR/100 kg	29,33		L04	EUR/100 kg	6,48
	400	EUR/100 kg	—		400	EUR/100 kg	—
	A01	EUR/100 kg	36,66		A01	EUR/100 kg	15,17
0406 10 20 9300	L03	EUR/100 kg	—	0406 30 31 9930	L03	EUR/100 kg	—
	L04	EUR/100 kg	12,87		L04	EUR/100 kg	9,50
	400	EUR/100 kg	—		400	EUR/100 kg	—
	A01	EUR/100 kg	16,09		A01	EUR/100 kg	22,26
0406 10 20 9610	L03	EUR/100 kg	—	0406 30 31 9950	L03	EUR/100 kg	—
	L04	EUR/100 kg	42,77		L04	EUR/100 kg	13,81
	400	EUR/100 kg	—		400	EUR/100 kg	—
	A01	EUR/100 kg	53,46		A01	EUR/100 kg	32,38
0406 10 20 9620	L03	EUR/100 kg	—	0406 30 39 9500	L03	EUR/100 kg	—
	L04	EUR/100 kg	43,38		L04	EUR/100 kg	9,50
	400	EUR/100 kg	—		400	EUR/100 kg	—
	A01	EUR/100 kg	54,22		A01	EUR/100 kg	22,26
0406 10 20 9630	L03	EUR/100 kg	—	0406 30 39 9700	L03	EUR/100 kg	—
	L04	EUR/100 kg	48,42		L04	EUR/100 kg	13,81
	400	EUR/100 kg	—		400	EUR/100 kg	—
	A01	EUR/100 kg	60,52		A01	EUR/100 kg	32,38
0406 10 20 9640	L03	EUR/100 kg	—	0406 30 39 9930	L03	EUR/100 kg	—
	L04	EUR/100 kg	71,15		L04	EUR/100 kg	13,81
	400	EUR/100 kg	—		400	EUR/100 kg	—
	A01	EUR/100 kg	88,94		A01	EUR/100 kg	32,38
0406 10 20 9650	L03	EUR/100 kg	—	0406 30 39 9950	L03	EUR/100 kg	—
	L04	EUR/100 kg	59,29		L04	EUR/100 kg	15,62
	400	EUR/100 kg	—		400	EUR/100 kg	—
	A01	EUR/100 kg	74,11		A01	EUR/100 kg	36,60
0406 10 20 9660	A00	EUR/100 kg	—	0406 30 90 9000	L03	EUR/100 kg	—
0406 10 20 9830	L03	EUR/100 kg	—		L04	EUR/100 kg	16,38
	L04	EUR/100 kg	21,99		400	EUR/100 kg	—
	400	EUR/100 kg	—		A01	EUR/100 kg	38,40
0406 10 20 9850	A01	EUR/100 kg	27,49	0406 40 50 9000	L03	EUR/100 kg	—
	L03	EUR/100 kg	—		L04	EUR/100 kg	75,31
	L04	EUR/100 kg	26,66		400	EUR/100 kg	—
	400	EUR/100 kg	—		A01	EUR/100 kg	94,14
0406 10 20 9870	A00	EUR/100 kg	—	0406 40 90 9000	L03	EUR/100 kg	—
0406 10 20 9900	A00	EUR/100 kg	—		L04	EUR/100 kg	77,33
0406 20 90 9100	A00	EUR/100 kg	—		400	EUR/100 kg	—
0406 20 90 9913	A01	EUR/100 kg	—		A01	EUR/100 kg	96,66
	L03	EUR/100 kg	—	0406 90 13 9000	L03	EUR/100 kg	—
	L04	EUR/100 kg	49,17		L04	EUR/100 kg	85,03
	400	EUR/100 kg	17,96		400	EUR/100 kg	34,20
0406 20 90 9915	A01	EUR/100 kg	61,46		A01	EUR/100 kg	121,71
	L03	EUR/100 kg	—	0406 90 15 9100	L03	EUR/100 kg	—
	L04	EUR/100 kg	64,90		L04	EUR/100 kg	87,87
	400	EUR/100 kg	23,93		400	EUR/100 kg	35,25
0406 20 90 9917	A01	EUR/100 kg	81,13		A01	EUR/100 kg	125,77
	L03	EUR/100 kg	—	0406 90 17 9100	L03	EUR/100 kg	—
	L04	EUR/100 kg	68,96		L04	EUR/100 kg	87,87
	400	EUR/100 kg	25,44		400	EUR/100 kg	35,25
0406 20 90 9919	A01	EUR/100 kg	86,20		A01	EUR/100 kg	125,77
	L03	EUR/100 kg	—	0406 90 21 9900	L03	EUR/100 kg	—
	L04	EUR/100 kg	77,06		L04	EUR/100 kg	86,10
	400	EUR/100 kg	28,38		400	EUR/100 kg	25,29
0406 20 90 9990	A01	EUR/100 kg	96,33		A01	EUR/100 kg	122,94
	A00	EUR/100 kg	—	0406 90 23 9900	L03	EUR/100 kg	—
	L03	EUR/100 kg	—		L04	EUR/100 kg	75,61
	L04	EUR/100 kg	6,48		400	EUR/100 kg	—
0406 30 31 9710	400	EUR/100 kg	—		A01	EUR/100 kg	108,69
	A01	EUR/100 kg	15,17	0406 90 25 9900	L03	EUR/100 kg	—
	L03	EUR/100 kg	—		L04	EUR/100 kg	75,11
	L04	EUR/100 kg	9,50		400	EUR/100 kg	—
0406 30 31 9730	400	EUR/100 kg	—		A01	EUR/100 kg	107,52
	A01	EUR/100 kg	22,26				

Produktkode	Bestemmelse	Måleenhed	Restitutionsbeløb	Produktkode	Bestemmelse	Måleenhed	Restitutionsbeløb
0406 90 27 9900	L03	EUR/100 kg	—	0406 90 78 9100	L04	EUR/100 kg	75,50
	L04	EUR/100 kg	68,03		400	EUR/100 kg	13,13
	400	EUR/100 kg	—		A01	EUR/100 kg	107,15
0406 90 31 9119	A01	EUR/100 kg	97,38	0406 90 78 9300	L03	EUR/100 kg	—
	L03	EUR/100 kg	—		L04	EUR/100 kg	73,22
	L04	EUR/100 kg	62,52		400	EUR/100 kg	—
0406 90 33 9119	400	EUR/100 kg	14,50	0406 90 78 9500	A01	EUR/100 kg	106,96
	A01	EUR/100 kg	89,64		L03	EUR/100 kg	—
	L03	EUR/100 kg	—		L04	EUR/100 kg	77,63
0406 90 33 9919	L04	EUR/100 kg	62,52	0406 90 79 9900	400	EUR/100 kg	—
	400	EUR/100 kg	14,50		A01	EUR/100 kg	110,84
	A01	EUR/100 kg	89,64		L03	EUR/100 kg	—
0406 90 33 9951	L03	EUR/100 kg	—	0406 90 81 9900	L04	EUR/100 kg	76,90
	L04	EUR/100 kg	57,14		400	EUR/100 kg	—
	400	EUR/100 kg	—		A01	EUR/100 kg	109,15
0406 90 35 9190	A01	EUR/100 kg	82,21	0406 90 85 9930	L03	EUR/100 kg	—
	L03	EUR/100 kg	—		L04	EUR/100 kg	62,78
	L04	EUR/100 kg	57,71		400	EUR/100 kg	—
0406 90 35 9990	400	EUR/100 kg	—	0406 90 85 9970	A01	EUR/100 kg	90,23
	A01	EUR/100 kg	82,27		L03	EUR/100 kg	—
	L03	EUR/100 kg	—		L04	EUR/100 kg	79,36
0406 90 37 9000	L04	EUR/100 kg	88,45	0406 90 86 9100	400	EUR/100 kg	27,02
	400	EUR/100 kg	34,88		A01	EUR/100 kg	113,61
	A01	EUR/100 kg	127,15		L03	EUR/100 kg	—
0406 90 61 9000	L03	EUR/100 kg	—	0406 90 86 9200	L04	EUR/100 kg	85,71
	L04	EUR/100 kg	88,45		400	EUR/100 kg	33,67
	400	EUR/100 kg	22,80		A01	EUR/100 kg	123,32
0406 90 63 9100	A01	EUR/100 kg	127,15	0406 90 86 9300	L03	EUR/100 kg	—
	L03	EUR/100 kg	—		L04	EUR/100 kg	78,58
	L04	EUR/100 kg	85,03		400	EUR/100 kg	29,46
0406 90 63 9900	400	EUR/100 kg	34,20	0406 90 86 9400	A01	EUR/100 kg	113,03
	A01	EUR/100 kg	121,71		A00	EUR/100 kg	—
	L03	EUR/100 kg	—		A00	EUR/100 kg	—
0406 90 69 9100	L04	EUR/100 kg	93,71	0406 90 87 9100	L03	EUR/100 kg	—
	400	EUR/100 kg	32,46		L04	EUR/100 kg	72,10
	A01	EUR/100 kg	135,59		400	EUR/100 kg	17,68
0406 90 69 9910	L03	EUR/100 kg	—	0406 90 87 9200	A01	EUR/100 kg	106,94
	L04	EUR/100 kg	93,22		L03	EUR/100 kg	—
	400	EUR/100 kg	36,31		L04	EUR/100 kg	73,14
0406 90 73 9900	A01	EUR/100 kg	134,46	0406 90 87 9300	400	EUR/100 kg	19,38
	L03	EUR/100 kg	—		A01	EUR/100 kg	108,06
	L04	EUR/100 kg	89,62		L03	EUR/100 kg	—
0406 90 75 9900	400	EUR/100 kg	27,77	0406 90 87 9400	L04	EUR/100 kg	77,70
	A01	EUR/100 kg	129,88		400	EUR/100 kg	21,93
	L03	EUR/100 kg	—		A01	EUR/100 kg	113,61
0406 90 76 9300	L04	EUR/100 kg	89,62	0406 90 87 9951	L03	EUR/100 kg	—
	400	EUR/100 kg	27,77		L04	EUR/100 kg	85,71
	A01	EUR/100 kg	129,88		400	EUR/100 kg	25,67
0406 90 76 9400	L03	EUR/100 kg	—	0406 90 87 9951	A01	EUR/100 kg	123,32
	L04	EUR/100 kg	78,05		A00	EUR/100 kg	—
	400	EUR/100 kg	29,89		L03	EUR/100 kg	—
0406 90 76 9500	A01	EUR/100 kg	111,82	0406 90 87 9951	L04	EUR/100 kg	60,09
	L03	EUR/100 kg	—		400	EUR/100 kg	15,81
	L04	EUR/100 kg	78,58		A01	EUR/100 kg	89,10
0406 90 76 9500	400	EUR/100 kg	12,61	0406 90 87 9951	L03	EUR/100 kg	—
	A01	EUR/100 kg	113,03		L04	EUR/100 kg	67,16
	L03	EUR/100 kg	—		400	EUR/100 kg	17,85
0406 90 76 9500	L04	EUR/100 kg	70,86	0406 90 87 9951	A01	EUR/100 kg	99,25
	400	EUR/100 kg	—		L03	EUR/100 kg	—
	A01	EUR/100 kg	101,43		L04	EUR/100 kg	68,92
0406 90 76 9500	L03	EUR/100 kg	—	0406 90 87 9951	400	EUR/100 kg	19,55
	L04	EUR/100 kg	79,36		A01	EUR/100 kg	100,75
	400	EUR/100 kg	13,13		L03	EUR/100 kg	—
0406 90 76 9500	A01	EUR/100 kg	113,61	0406 90 87 9951	L04	EUR/100 kg	77,94
	L03	EUR/100 kg	—		400	EUR/100 kg	27,03
	L04	EUR/100 kg	—		A01	EUR/100 kg	111,58

Produktkode	Bestemmelse	Måleenhed	Restitutionsbeløb	Produktkode	Bestemmelse	Måleenhed	Restitutionsbeløb
0406 90 87 9971	L03	EUR/100 kg	—	0406 90 87 9975	400	EUR/100 kg	15,39
	L04	EUR/100 kg	77,94		A01	EUR/100 kg	118,38
	400	EUR/100 kg	21,93		L03	EUR/100 kg	—
	A01	EUR/100 kg	111,58		L04	EUR/100 kg	84,72
0406 90 87 9972	L03	EUR/100 kg	—	0406 90 87 9979	400	EUR/100 kg	20,40
	L04	EUR/100 kg	33,21		A01	EUR/100 kg	119,70
	400	EUR/100 kg	—		L03	EUR/100 kg	—
	A01	EUR/100 kg	47,73		L04	EUR/100 kg	75,61
0406 90 87 9973	L03	EUR/100 kg	—	0406 90 88 9100	400	EUR/100 kg	15,39
	L04	EUR/100 kg	76,53		A01	EUR/100 kg	108,69
	400	EUR/100 kg	15,39	0406 90 88 9300	A00	EUR/100 kg	—
	A01	EUR/100 kg	109,55		L03	EUR/100 kg	—
0406 90 87 9974	L03	EUR/100 kg	—		L04	EUR/100 kg	59,33
	L04	EUR/100 kg	83,06		400	EUR/100 kg	19,38
					A01	EUR/100 kg	87,34

NB: Produktkoderne samt koderne for bestemmelsessteder i serie »A« er fastsat i Kommissionens ændrede forordning (EØF) nr. 3846/87 (EFT L 366 af 24.12.1987, s. 1).

De numeriske koder for bestemmelsessteder er fastsat i Kommissionens forordning (EF) nr. 1779/2002 (EFT L 269 af 5.10.2002, s. 6).

De øvrige bestemmelsessteder er fastsat som følger:

L03 Ceuta, Melilla, Island, Norge, Schweiz, Liechtenstein, Andorra, Gibraltar, Pavestolen (benævnes ofte Vatikanstaten), Malta, Tyrkiet, Estland, Letland, Litauen, Polen, Tjekkiet, Slovakiet, Ungarn, Rumænien, Bulgarien, Canada, Cypern, Australien og New Zealand.

L04 Albanien, Slovenien, Kroatien, Bosnien-Hercegovina, Serbien og Montenegro og Makedonien.

L05 alle bestemmelsessteder undtagen Polen, Estland, Letland, Litauen, Ungarn og USA.

L06 alle bestemmelsessteder undtagen Estland, Letland, Litauen, Ungarn og USA.

»970« omfatter de udførsler, der er omhandlet i artikel 36, stk. 1, litra a) og c), og artikel 44, stk. 1, litra a) og b), i Kommissionens forordning (EF) nr. 800/1999 (EFT L 102 af 17.4.1999, s. 11), og udførsler foretaget på grundlag af kontrakter med væbnede styrker, som er stationeret på en medlemsstats område uden dog at høre under dens jurisdiktion.

KOMMISSIONENS FORORDNING (EF) Nr. 467/2003**af 13. marts 2003****om bud for udførsel af byg, der er meddelt inden for rammerne af den i forordning (EF) nr. 901/2002 omhandlede licitation**

KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE FÆLLESSKABER HAR —

under henvisning til traktaten om oprettelse af Det Europæiske Fællesskab,

under henvisning til Rådets forordning (EØF) nr. 1766/92 af 30. juni 1992 om den fælles markedsordning for korn ⁽¹⁾, senest ændret ved forordning (EF) nr. 1666/2000 ⁽²⁾,under henvisning til Kommissionens forordning (EF) nr. 1501/95 af 29. juni 1995 om visse gennemførelsesbestemmelser til Rådets forordning (EØF) nr. 1766/92 for så vidt angår ydelse af eksportrestitutioner for korn samt de foranstaltninger, der skal træffes inden for kornsektoren i tilfælde af markedsforstyrrelser ⁽³⁾, senest ændret ved forordning (EF) nr. 1163/2002 ⁽⁴⁾, ændret ved forordning (EF) nr. 1324/2002 ⁽⁵⁾, særlig artikel 4, og

ud fra følgende betragtninger:

- (1) En licitation over restitutionen ved udførsel af byg til alle tredjelande undtagen Amerikas Forenede Stater, Canada, Estland og Letland blev åbnet ved Kommissionens forordning (EF) nr. 901/2002 ⁽⁶⁾, ændret ved forordning (EF) nr. 1230/2002 ⁽⁷⁾.

- (2) I overensstemmelse med artikel 7 i forordning (EF) nr. 1501/95 kan Kommissionen på grundlag af de meddelte bud efter fremgangsmåden i artikel 23 i forordning (EØF) nr. 1766/92 beslutte, at licitationen skal være uden virkning.

- (3) Under henvisning til bl.a. kriterierne i artikel 1 i forordning (EF) nr. 1501/95 bør der ikke fastsættes nogen maksimumsrestitution.

- (4) De i denne forordning fastsatte foranstaltninger er i overensstemmelse med udtalelse fra Forvaltningskomitéen for Korn —

UDSTEDT FØLGENDE FORORDNING:

Artikel 1

De bud, der er meddelt fra den 7. til den 13. marts 2003 inden for rammerne af den i forordning (EF) nr. 901/2002 omhandlede licitation over restitutionen ved udførsel af byg, skal være uden virkning.

Artikel 2

Denne forordning træder i kraft den 14. marts 2003.

Denne forordning er bindende i alle enkeltheder og gælder umiddelbart i hver medlemsstat.

Udfærdiget i Bruxelles, den 13. marts 2003.

På Kommissionens vegne

Franz FISCHLER

Medlem af Kommissionen

⁽¹⁾ EFT L 181 af 1.7.1992, s. 21.

⁽²⁾ EFT L 193 af 29.7.2000, s. 1.

⁽³⁾ EFT L 147 af 30.6.1995, s. 7.

⁽⁴⁾ EFT L 170 af 29.6.2002, s. 46.

⁽⁵⁾ EFT L 194 af 23.7.2002, s. 26.

⁽⁶⁾ EFT L 127 af 9.5.2002, s. 11.

⁽⁷⁾ EFT L 180 af 10.7.2002, s. 3.

**KOMMISSIONENS FORORDNING (EF) Nr. 468/2003
af 13. marts 2003**

**om bud for udførsel af havre, der er meddelt inden for rammerne af den i forordning (EF) nr.
1582/2002 omhandlede licitation**

KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE FÆLLESSKABER HAR —

under henvisning til traktaten om oprettelse af Det Europæiske Fællesskab,

under henvisning til Rådets forordning (EØF) nr. 1766/92 af 30. juni 1992 om den fælles markedsordning for korn ⁽¹⁾, senest ændret ved forordning (EF) nr. 1666/2000 ⁽²⁾,

under henvisning til Kommissionens forordning (EF) nr. 1501/95 af 29. juni 1995 om visse gennemførelsesbestemmelser til Rådets forordning (EØF) nr. 1766/92 for så vidt angår ydelse af eksportrestitutioner for korn samt de foranstaltninger, der skal træffes inden for kornsektoren i tilfælde af markedsforstyrrelser ⁽³⁾, senest ændret ved forordning (EF) nr. 1163/2002 ⁽⁴⁾, ændret ved forordning (EF) nr. 1324/2002 ⁽⁵⁾, særlig artikel 4,

under henvisning til Kommissionens forordning (EF) nr. 1582/2002 af 5. september 2002 om en særlig interventionsforanstaltning for korn i Finland og Sverige ⁽⁶⁾, ændret ved forordning (EF) nr. 2329/2002 ⁽⁷⁾, særlig artikel 8, og

ud fra følgende betragtninger:

- (1) En licitation over eksportrestitutionen for havre, der er produceret i Finland og Sverige til eksport fra Finland og Sverige til alle tredjelande med undtagelse af Bulgarien, Estland, Ungarn, Letland, Litauen, Tjekkiet, Slovakiet og Slovenien, blev åbnet ved forordning (EF) nr. 1582/2002.

- (2) I artikel 8 i forordning (EF) nr. 1582/2002 er det fastsat, at Kommissionen på grundlag af de meddelte bud efter proceduren i artikel 23 i forordning (EØF) nr. 1766/92 kan beslutte, at licitationen skal være uden virkning.
- (3) Under henvisning til bl.a. kriterierne i artikel 1 i forordning (EF) nr. 1501/95 bør der ikke fastsættes nogen maksimumsrestitution.
- (4) De i denne forordning fastsatte foranstaltninger er i overensstemmelse med udtalelse fra Forvaltningskomitéen for Korn —

UDSTEDT FØLGENDE FORORDNING:

Artikel 1

De bud, der er meddelt fra den 7. til den 13. marts 2003 inden for rammerne af den i forordning (EF) nr. 1582/2002 omhandlede licitation over restitutionen ved udførsel af havre, skal være uden virkning.

Artikel 2

Denne forordning træder i kraft den 14. marts 2003.

Denne forordning er bindende i alle enkeltheder og gælder umiddelbart i hver medlemsstat.

Udfærdiget i Bruxelles, den 13. marts 2003.

På Kommissionens vegne

Franz FISCHLER

Medlem af Kommissionen

⁽¹⁾ EFT L 181 af 1.7.1992, s. 21.

⁽²⁾ EFT L 193 af 29.7.2000, s. 1.

⁽³⁾ EFT L 147 af 30.6.1995, s. 7.

⁽⁴⁾ EFT L 170 af 29.6.2002, s. 46.

⁽⁵⁾ EFT L 194 af 23.7.2002, s. 26.

⁽⁶⁾ EFT L 239 af 6.9.2002, s. 3.

⁽⁷⁾ EFT L 349 af 24.12.2002, s. 17.

KOMMISSIONENS FORORDNING (EF) Nr. 469/2003**af 13. marts 2003****om fastsættelse af maksimumsrestitutionen ved udførsel af blød hvede inden for rammerne af den i forordning (EF) nr. 899/2002 omhandlede licitation**

KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE FÆLLESSKABER HAR —

under henvisning til traktaten om oprettelse af Det Europæiske Fællesskab,

under henvisning til Rådets forordning (EØF) nr. 1766/92 af 30. juni 1992 om den fælles markedsordning for korn ⁽¹⁾, senest ændret ved forordning (EF) nr. 1666/2000 ⁽²⁾,under henvisning til Kommissionens forordning (EF) nr. 1501/95 af 29. juni 1995 om visse gennemførelsesbestemmelser til Rådets forordning (EØF) nr. 1766/92 for så vidt angår ydelse af eksportrestitutioner for korn samt de foranstaltninger, der skal træffes inden for kornsektoren i tilfælde af markedsforstyrrelser ⁽³⁾, senest ændret ved forordning (EF) nr. 1163/2002 ⁽⁴⁾, ændret ved forordning (EF) nr. 1324/2002 ⁽⁵⁾, særlig artikel 4, og

ud fra følgende betragtninger:

- (1) En licitation over restitutionen ved udførsel af blød hvede til alle tredjelande, med undtagelse af Polen, Estland, Litauen og Letland, blev åbnet ved Kommissionens forordning (EF) nr. 899/2002 ⁽⁶⁾, senest ændret ved forordning (EF) nr. 2331/2002 ⁽⁷⁾.
- (2) I artikel 7 i forordning (EF) nr. 1501/95 er det fastsat, at Kommissionen på grundlag af de meddelte bud efter proceduren i artikel 23 i forordning (EØF) nr. 1766/92 kan beslutte at fastsætte en maksimumseksportrestitution

under hensyntagen til kriterierne i artikel 1 i forordning (EF) nr. 1501/95. I dette tilfælde gives der tilslag til den eller de bydende, hvis bud er lig med eller lavere end maksimumsrestitutionen.

- (3) Anvendelse af ovennævnte kriterier på den nuværende markedssituation for den pågældende kornart medfører, at maksimumsrestitutionen fastsættes til det i artikel 1 nævnte beløb.
- (4) De i denne forordning fastsatte foranstaltninger er i overensstemmelse med udtalelse fra Forvaltningskomitéen for Korn —

UDSTEDT FØLGENDE FORORDNING:

Artikel 1

For bud, der meddeles fra den 7. til 13. marts 2003 inden for rammerne af den i forordning (EF) nr. 899/2002 omhandlede licitation, fastsættes maksimumsrestitutionen for blød hvede til 13,00 EUR/t.

Artikel 2

Denne forordning træder i kraft den 14. marts 2003.

Denne forordning er bindende i alle enkeltheder og gælder umiddelbart i hver medlemsstat.

Udfærdiget i Bruxelles, den 13. marts 2003.

På Kommissionens vegne

Franz FISCHLER

Medlem af Kommissionen

⁽¹⁾ EFT L 181 af 1.7.1992, s. 21.

⁽²⁾ EFT L 193 af 29.7.2000, s. 1.

⁽³⁾ EFT L 147 af 30.6.1995, s. 7.

⁽⁴⁾ EFT L 170 af 29.6.2002, s. 46.

⁽⁵⁾ EFT L 194 af 23.7.2002, s. 26.

⁽⁶⁾ EFT L 142 af 31.5.2002, s. 11.

⁽⁷⁾ EFT L 349 af 24.12.2002, s. 19.

**KOMMISSIONENS FORORDNING (EF) Nr. 470/2003
af 13. marts 2003**

**om fastsættelse af maksimumsnedsættelsen af importtolden for majs inden for rammerne af den i
forordning (EF) nr. 256/2003 omhandlede licitation**

KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE FÆLLESSKABER HAR —

under henvisning til traktaten om oprettelse af Det Europæiske Fællesskab,

under henvisning til Rådets forordning (EØF) nr. 1766/92 af 30. juni 1992 om den fælles markedsordning for korn⁽¹⁾, senest ændret ved forordning (EF) nr. 1666/2000⁽²⁾, særlig artikel 12, stk. 1, og

ud fra følgende betragtninger:

- (1) En licitation over maksimumsnedsættelsen af importtolden for majs til Spanien fra tredjelande blev åbnet ved Kommissionens forordning (EF) nr. 256/2003⁽³⁾.
- (2) I overensstemmelse med artikel 5 i Kommissionens forordning (EF) nr. 1839/95⁽⁴⁾, senest ændret ved forordning (EF) nr. 2235/2000⁽⁵⁾, kan Kommissionen efter fremgangsmåden i artikel 23 i forordning (EØF) nr. 1766/92 vedtage at fastsætte en maksimumsnedsættelse af importtolden. Ved fastsættelse af denne skal der bl.a. tages hensyn til kriterierne i artikel 6 og 7 i forordning (EF) nr. 1839/95. Tilslagsmodtager bliver enhver bydende, hvis bud er lig med eller ligger under maksimumsnedsættelsen af importtolden.

(3) Anvendelse af ovennævnte kriterier på den nuværende markedssituation for den pågældende kornart medfører, at en maksimumsnedsættelse af importtolden fastsættes til det i artikel 1 nævnte beløb.

(4) De i denne forordning fastsatte foranstaltninger er i overensstemmelse med udtalelse fra Forvaltningskomitéen for Korn —

UDSTEDT FØLGENDE FORORDNING:

Artikel 1

For bud, der meddeles fra den 7. til den 13. marts 2003 inden for rammerne af den i forordning (EF) nr. 256/2003 omhandlede licitation, fastsættes maksimumsnedsættelsen af importtolden for majs til 37,94 EUR/t for en maksimumstotalmængde på 69 050 t.

Artikel 2

Denne forordning træder i kraft den 14. marts 2003.

Denne forordning er bindende i alle enkeltheder og gælder umiddelbart i hver medlemsstat.

Udfærdiget i Bruxelles, den 13. marts 2003.

På Kommissionens vegne

Franz FISCHLER

Medlem af Kommissionen

⁽¹⁾ EFT L 181 af 1.7.1992, s. 21.

⁽²⁾ EFT L 193 af 29.7.2000, s. 1.

⁽³⁾ EUT L 36 af 12.2.2003, s. 10.

⁽⁴⁾ EFT L 177 af 28.7.1995, s. 4.

⁽⁵⁾ EFT L 256 af 10.10.2000, s. 13.

II

(Retsakter, hvis offentliggørelse ikke er obligatorisk)

RÅDET

RÅDETS AFGØRELSE

af 6. marts 2003

om et socialt trepartstopmøde om vækst og beskæftigelse

(2003/174/EF)

RÅDET FOR DEN EUROPÆISKE UNION HAR —

under henvisning til traktaten om oprettelse af Det Europæiske Fællesskab, særlig artikel 202,

under henvisning til forslag fra Kommissionen, og

ud fra følgende betragtninger:

- (1) Arbejdsmarkedets parter har været knyttet til iværksættelsen af den koordinerede beskæftigelsesstrategi, der blev fastlagt af Det Europæiske Råd i Luxembourg den 20. og 21. november 1997, inden for Det Stående Udvalg for Beskæftigelse, som blev nedsat ved Rådets afgørelse 70/532/EØF af 14. december 1970 om nedsættelse af et stående udvalg for beskæftigelse inden for De Europæiske Fællesskaber ⁽¹⁾.
- (2) Det Europæiske Råd i Köln den 3. og 4. juni 1999 fastlagde en makroøkonomisk dialog mellem repræsentanterne for Rådet, Kommissionen, Den Europæiske Centralbank og arbejdsmarkedets parter.
- (3) Det Europæiske Råd i Lissabon den 23. og 24. marts 2000 opstillede en ny strategisk målsætning for det kommende tiår og vedtog, at opfyldelsen af denne målsætning kræver en overordnet strategi, der integrerer strukturreformer, den koordinerede europæiske beskæftigelsesstrategi, den sociale beskyttelse og de makroøkonomiske politikker som led i samordningen af medlemsstaternes almindelige økonomiske politikker. I sin meddelelse: »Den europæiske sociale dialog som drivkraft bag modernisering og omstilling« understreger Kommissionen, at det sociale trepartstopmøde kan bidrage til drøftelsen af disse temaer.
- (4) Arbejdsmarkedets parter anførte i deres fælles bidrag til Det Europæiske Råd i Laeken den 14. og 15. december 2001, at reformen af Det Stående Udvalg for Beskæfti-

gelse ikke havde ført til en tilsvarende integration af samrådsmekanismen, og at udvalget ikke opfyldte behovet for sammenhæng og synergi mellem de forskellige processer, som arbejdsmarkedets parter er tilknyttet. De foreslog derfor, at det afskaffes, og at der fastlægges en ny form for trepartskonsultationsproces.

- (5) I samme fælles bidrag foreslog arbejdsmarkedets parter at formalisere deres møder med trojkaen på stats- og regeringschefniveau og Kommissionen, der siden 1997 har været afholdt dagen før Det Europæiske Råds møder som led i Luxembourg-processen. Siden december 2000 har disse møder været kaldt sociale topmøder med deltagelse af Kommissionens formand og trojkaen af stats- og regeringschefer samt arbejds- og socialministrene og arbejdsmarkedets parter repræsenteret ved Sammenslutningen af Industri- og Arbejdsgiverorganisationer i Europa (UNICE), De Offentlige Arbejdsgiveres Europæiske Organisation (CEEP), Den Europæiske Organisation for Håndværk og Små og Mellemstore Virksomheder (UEAPME), Den Europæiske Faglige Samarbejdsorganisation (EFS), Eurocadres og CEC.
- (6) Det Europæiske Råd i Laeken noterede sig arbejdsmarkedets parters ønske om at udbygge samrådet om de forskellige aspekter af Lissabon-strategien og skabe bedre sammenhæng i denne proces. Det blev besluttet, at et sådant socialt topmøde fremover vil blive afholdt inden hvert forårsmøde i Det Europæiske Råd. Dette blev bekræftet af Det Europæiske Råd i Barcelona den 15. og 16. marts 2002.
- (7) Denne afgørelse foregriber ikke, hvordan dialogen mellem arbejdsmarkedets parter i de enkelte medlemsstater tilrettelægges og fungerer.

⁽¹⁾ EFT L 273 af 17.12.1970, s. 25. Senest ændret ved afgørelse 1999/207/EF (EFT L 72 af 18.3.1999, s. 33).

- (8) I forbindelse med udvidelse og udvikling af en selvstændig dialog mellem arbejdsmarkedets parter er den videst mulige repræsentativitet såvel som legitimiteten og effektiviteten af høringen af arbejdsmarkedets parter af allerstørste betydning. Med henblik herpå bør der tages hensyn til Kommissionens undersøgelse af arbejdsmarkedets parters repræsentativitet samt den reviderede liste over de organisationer, der er inddraget i alle dimensioner af dialogen mellem arbejdsmarkedets parter på europæisk plan, og denne liste bør ajourføres —

TRUFFET FØLGENDE AFGØRELSE:

Artikel 1

Etablering

Der indføres et socialt trepartstopmøde om vækst og beskæftigelse (i det følgende benævnt »topmødet«).

Artikel 2

Funktioner

Topmødet skal under overholdelse af traktaten og i fuld overensstemmelse med Fællesskabets institutioners og organers kompetenceområder varigt sikre samrådet mellem Rådet, Kommissionen og arbejdsmarkedets parter. Det giver arbejdsmarkedets parter mulighed for på europæisk plan inden for rammerne af den sociale dialog at bidrage til de forskellige elementer i den integrerede økonomiske og sociale strategi, herunder bæredygtighedsdimensionen, således som den blev skitseret på Det Europæiske Råd i Lissabon i marts 2000 og suppleret på Det Europæiske Råd i Göteborg i juni 2001. Til dette formål baserer topmødet sig på de forudgående forhandlinger og drøftelser mellem Rådet, Kommissionen og arbejdsmarkedets parter i de forskellige samrådsfora om økonomiske, sociale og beskæftigelsesmæssige spørgsmål.

Artikel 3

Sammensætning

1. Topmødet består af repræsentanter på højeste plan for Rådets formandskab og de to følgende formandskaber, Kommissionen og arbejdsmarkedets parter.

Det sikres ligeledes, at ministrene fra disse tre formandskaber og kommissærer med ansvar for beskæftigelse, sociale anliggender og arbejdsmarkedsforhold deltager.

Afhængigt af dagsordenen kan andre ministre fra disse tre formandskaber og andre kommissærer ligeledes anmodes om at deltage.

2. Repræsentanterne for arbejdsmarkedets parter er fordelt på to lige store delegationer med henholdsvis ti repræsentanter for arbejdstagerne og ti repræsentanter for arbejdsgiverne under hensyntagen til nødvendigheden af at sikre en afbalanceret deltagelse af mænd og kvinder.

Hver delegation består af repræsentanter for de europæiske tværfaglige organisationer af generel karakter og de specielle organisationer på europæisk plan, der repræsenterer funktionærer og små og mellemstore virksomheder.

Den tekniske koordinering varetages for arbejdstagerdelegationens vedkommende af Den Europæiske Faglige Samarbejdsorganisation (EFS) og for arbejdsgiverdelegationens vedkommende af Sammenslutningen af Industri- og Arbejdsgiverorganisationer i Europa (UNICE). EFS og UNICE sikrer sig, at der i deres bidrag tages hensyn til synspunkter fra specifikke organisationer og sektororganisationer, og lader i relevante tilfælde repræsentanter for nogle af disse organisationer indgå i deres delegationer.

Artikel 4

Forberedelse

1. Rådets formandskab, Kommissionen og de tværfaglige arbejdstager- og arbejdsgiverorganisationer, der deltager i topmødet, fastlægger i fællesskab på nogle forberedende møder dagsordenen for topmødet.
2. Rådet (beskæftigelse, socialpolitik, sundhed og forbrugerpolitik) drøfter, hvilke emner der skal på dagsordenen.
3. Topmødets sekretariat varetages af Kommissionen. Den sørger navnlig for rettidig udsendelse af dokumenter. Med henblik på forberedelsen og tilrettelæggelsen af møderne tager sekretariatet de relevante kontakter med EFS og UNICE, der sikrer koordinationen af deres respektive delegationer.

Artikel 5

Forretningsorden

1. Topmødet afholdes mindst en gang om året. Der afholdes et topmøde før Det Europæiske Råd om foråret.
2. Topmødet afholdes under forsæde af formanden for Rådet og Kommissionens formand i fællesskab.
3. De to formænd indkalder topmødet på eget initiativ i samråd med arbejdsmarkedets parter.

Artikel 6

Underretning

De to formænd sammenfatter i fællesskab topmødets drøftelser med henblik på underretning af de relevante rådssammensætninger og offentligheden herom.

*Artikel 7***Ophævelse**

Afgørelse 1999/207/EF ophæves med virkning fra datoen for det første topmøde.

*Artikel 8***Ikrafttræden**

Denne afgørelse træder i kraft den 6. marts 2003

Udfærdiget i Bruxelles, den 6. marts 2003.

På Rådets vegne

D. REPPAS

Formand

RÅDETS AFGØRELSE**af 7. marts 2003****om anvendelse af Den Europæiske Udviklingsfonds renter til finansiering af omkostningerne ved den internaliserede ordning for forvaltning af de uafhængige eksperter, der arbejder i AVS-staterne og de oversøiske lande og territorier**

(2003/175/EF)

RÅDET FOR DEN EUROPÆISKE UNION HAR —

under henvisning til traktaten om oprettelse af Det Europæiske Fællesskab,

under henvisning til Tredje AVS-EØF-konvention, underskrevet i Lomé den 8. december 1984,

under henvisning til den Fjerde AVS/EF-konvention ⁽¹⁾, undertegnet i Lomé den 15. december 1989 og ændret ved den aftale, der blev undertegnet på Mauritius den 4. november 1995 ⁽²⁾,under henvisning til den interne aftale af 19. februar 1985 om finansiering og forvaltning af Fællesskabets bistand ⁽³⁾, i det følgende benævnt »den interne aftale vedrørende 6. EUF«, særlig artikel 9, stk. 2,under henvisning til den interne aftale af 16. juli 1990 om finansiering og forvaltning af Fællesskabets bistand inden for fjerde AVS/EØF-konvention (i det følgende benævnt »den interne aftale vedrørende 7. EUF«) ⁽⁴⁾, særlig artikel 9, stk. 2,under henvisning til den interne aftale af 20. december 1995 mellem repræsentanterne for medlemsstaternes regeringer, forsamlet i Rådet, om finansiering og forvaltning af Fællesskabets bistand inden for den anden finansprotokol til fjerde AVS/EF-konvention (i det følgende benævnt »den interne aftale vedrørende 8. EUF«) ⁽⁵⁾, særlig artikel 9, stk. 2,

under henvisning til forslag fra Kommissionen, og

ud fra følgende betragtninger:

- (1) Fra den 1. januar 2003 overlader Kommissionen ikke forvaltningen af uafhængige eksperter, der arbejder i AVS-landene og de oversøiske lande og territorier, til eksterne privatretlige organer.

- (2) De nødvendige finansielle ressourcer bør komme fra de kumulerede renter af deponerede midler under Den Europæiske Udviklingsfond (EUF), som i øjeblikket findes i EUF's almindelige finansforvaltning, jf. bestemmelserne i de interne aftaler vedrørende 6., 7. og 8. EUF —

TRUFFET FØLGENDE AFGØRELSE:

Artikel 1

Der frigøres et beløb på 2 700 000 EUR i EUF's almindelige finansforvaltning fra de kumulerede renter af deponerede EUF-midler til finansiering af omkostningerne ved internaliseringen af den nye ordning til forvaltning af de uafhængige eksperter, der arbejder for AVS-staterne og oversøiske lande og territorier for en periode af fire år fra datoen for vedtagelsen af denne afgørelse.

Artikel 2

Denne afgørelse træder i kraft på dagen for vedtagelsen.

Udfærdiget i Bruxelles, den 7. marts 2003.

På Rådets vegne
N. CHRISTODOULAKIS
Formand

⁽¹⁾ EFT L 229 af 17.8.1991, s. 3.

⁽²⁾ EFT L 156 af 29.5.1998, s. 3.

⁽³⁾ EFT L 86 af 31.3.1986, s. 210.

⁽⁴⁾ EFT L 229 af 17.8.1991, s. 288.

⁽⁵⁾ EFT L 156 af 29.5.1998, s. 108.

KOMMISSIONEN

KOMMISSIONENS BESLUTNING

af 19. juli 2000

om en fusions forenelighed med fællesmarkedet og EØS-aftalen

(Sag COMP/M.1882 — **Pirelli/BICC**)

(meddelt under nummer K(2000) 2156)

(Kun den engelske udgave er autentisk)

(EØS-relevant tekst)

(2003/176/EF)

KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE FÆLLESSKABER HAR —

under henvisning til traktaten om oprettelse af Det Europæiske Fællesskab,

under henvisning til aftalen om oprettelse af Det Europæiske Økonomiske Samarbejdsområde, særlig artikel 57, stk. 2, litra a),

under henvisning til Rådets forordning (EØF) nr. 4064/89 af 21. december 1989 om kontrol med fusioner og virksomhedsovertagelser ⁽¹⁾, senest ændret ved forordning (EF) nr. 1310/97 ⁽²⁾, særlig artikel 8, stk. 2,

under henvisning til Kommissionens beslutning af 17. april 2000 om at indlede procedure i denne sag,

under henvisning til Det Rådgivende Udvalg for Kontrol med Fusioner og Virksomhedsovertagelser ⁽³⁾, og

ud fra følgende betragtninger:

- (1) Den 14. marts 2000 modtog Kommissionen en anmeldelse i henhold til artikel 4 i forordning (EØF) nr. 4064/89 (fusionsforordningen) om en planlagt fusion, hvorved Pirelli Cavi e Sistemi SpA (Pirelli) erhverver kontrol som omhandlet i fusionsforordningens artikel 3, stk. 1, litra b), med en del af virksomheden BICC General (de BICC-virksomheder, som er målvirksomheder) på området almindelig ledningsføring og elkabler i Det Forenede Kongerige, Italien, Asien og Afrika, ved køb af alle aktier i disse virksomheder.

- (2) Efter en indledende undersøgelse af anmeldelsen konkluderede Kommissionen, at den planlagte fusion kunne skabe eller styrke en dominerende stilling, hvorved den effektive konkurrence ville blive betydeligt hæmmet i fællesmarkedet eller inden for en væsentlig del heraf, og at der som sådan var rejst alvorlig tvivl om dens forenelighed med fællesmarkedet.

- (3) Den 17. april 2000 besluttede Kommissionen i overensstemmelse med fusionsforordningens artikel 6, stk. 1, litra c), at indlede procedure i denne sag.

I. PARTERNE

- (4) Pirelli er en virksomhed oprettet i henhold til italiensk lovgivning og hører ind under Pirelli-gruppen. Pirelli er det særskilte driftsselskab i gruppen, der står for produktionen af kabler og kabelsystemer.

- (5) BICC er en virksomhed med hjemsted i Det Forenede Kongerige, som er aktiv på verdensplan inden for udvikling, design og fremstilling af kabelprodukter, kobber-, aluminiums- og fiberoptikledninger. I 1998 satte BICC sin verdensomspændende energikabelvirksomhed til salg. I maj 1999 blev hele virksomheden, herunder de virksomheder, der er genstand for Pirellis planlagte overtagelse, erhvervet af det amerikanske firma General.

⁽¹⁾ EFT L 395 af 30.12.1989, s. 1. Berigtigelse i EFT L 257 af 21.9.1990, s. 13.

⁽²⁾ EFT C 180 af 9.7.1997, s. 1.

⁽³⁾ EUT C 59 af 14.3.2003, p. 25.

II. TRANSAKTIONEN

- (6) Parterne indgik en aktiekøbsaftale (Share Purchase Agreement) den 9. februar 2000, hvorved Pirelli erhverver fire produktionsanlæg i Det Forenede Kongerige (beliggende i Leigh, Prescott, Wrexham og Erith) og to anlæg i Italien (Settimo Torinese og Ascoli Piceno). I henhold til denne aftale erhverver Pirelli 100 % af aktierne i de følgende virksomheder, der i øjeblikket ejes af BICC:

- »BICC General UK Cables Limited« (UK)
- »Industrial Cables« (UK)
- »Compounds« (UK)
- »BICC Rod Rollers Ltd« (UK)
- »Supertension og Subsea Systems« (UK)
- »BICC General Ceat Cavi Srl Settimo Torinese« (Italien), og
- »BICC General Cavi Srl Ascoli«.

- (7) BICC bibeholder tre produktionsanlæg i Spanien (»BICC General Cables Barcelona«) og et i Portugal (»BICC Celcat«) samt et produktionsanlæg i Det Forenede Kongerige (»BICC Pyrotenax«), der fremstiller mineraliserede, brandsikre installationskabler og termoelektriske varme- og målekabler.

III. FUSION

- (8) Transaktionen omfatter erhvervelsen af produktions-, distributions- og teknologienhederne, men også de intellektuelle ejendomsrettigheder, der ejes af BICC ⁽¹⁾ eller er koncipieret i et land, hvor en af målvirksomhederne er beliggende. I henhold til aktiekøbsaftalen erhverver Pirelli fuld kontrol med målvirksomhederne.
- (9) Transaktionen udgør derfor en fusion som omhandlet i fusionsforordningens artikel 3, stk. 1, litra b).

IV. FÆLLESSKABSDIMENSIONEN

- (10) De pågældende virksomheder har tilsammen en aggregeret omsætning på verdensplan på over 5 000 mio. EUR ⁽²⁾ (Pirelli [...] ^(*) mio. EUR; BICC: [...] * mio. EUR). De har hver især en aggregeret omsætning på fællesskabsplan på over 250 mio. EUR (Pirelli: [...] * mio. EUR; BICC: [...] * mio. EUR), og ingen af de pågældende virksomheder opnår mere end

⁽¹⁾ Med undtagelse af de intellektuelle ejendomsrettigheder, som BICC General Pyrotenax Cables Limited har.

⁽²⁾ Omsætning beregnet i overensstemmelse med fusionsforordningens artikel 5, stk. 1, og Kommissionens meddelelse om beregning af omsætning (EFT C 66 af 2.3.1998, s. 25). I det omfang tallene indeholder omsætning for perioden før 1. januar 1999 beregnes de på basis af gennemsnitlige ECU-vekselskurser og omsættes til EUR med en til en.

^(*) Dele af denne tekst er blevet redigeret for at sikre, at der ikke offentliggøres fortrolige oplysninger; disse dele er markeret med kantet parentes og asterisk.

to tredjedele af den aggregerede omsætning på fællesskabsplan inden for en og samme medlemsstat. Den anmeldte transaktion har derfor fællesskabsdimension som omhandlet i fusionsforordningens artikel 1, stk. 2. Den udgør ikke en samarbejdssag i henhold til EØS-aftalen.

V. VURDERING I HENHOLD TIL FUSIONSFORORDNINGENS ARTIKEL 2

A. Relevante produktmarkeder

- (11) De produkter, der er omfattet af transaktionen, er almindelig ledningsføring, produktion af kobberstænger og isolerede elkabler til lavspænding, mellemspænding, højspænding og ekstra høj spænding. Elkabler bruges f.eks., når der føres elektricitet under jorden og under havet. Blanke kabler, derimod, som de typisk bruges i luftledninger, tilhører et særskilt produktmarked, der ikke berøres af transaktionen.

Produktion og salg af almindelig ledningsføring

- (12) Almindelig ledningsføring omfatter forskellige lavvoltskabler, der f.eks. bruges til bygge- og industriformål og til strøm- og signalforsyning til mobile anordninger, der f.eks. anvendes i jernbaner eller petrokemiske anlæg. Almindelig ledningsføring sælges normalt gennem elgrossister og kabeldistributører eller direkte til installatører og fabrikanter af originaludstyr. Parterne mener ikke, at en yderligere segmentering af markedet er relevant. Markedstesten bekræftede dette synspunkt. I forbindelse med denne beslutning er det relevante produktmarked derfor det samlede marked for almindelig ledningsføring ⁽³⁾.

Produktion og salg af kobberstænger

- (13) Kobberstænger er et af de væsentligste råmaterialer til fabrikationen af visse elkabler, laktråd, almindelig ledningsføring og kommunikationskabler af metal (ekko). Inden en kobberstang laves til kabel, skal den omdannes til en massiv leder eller til kobbertråd. Parterne hævder, at stort set alle kabelfabrikanter har egne faciliteter til omdannelse af kobberstænger til kobbertråd og lederelementer. Kommissionens undersøgelser har bekræftet denne påstand. Derfor er det relevante produktmarked i forbindelse med denne beslutning fremstilling og salg af kobberstænger.

⁽³⁾ Se endvidere sag IV/M. 1271 — Pirelli/Siemens, betragtning 8 (EFT C 336 af 4.11.1998, s. 11).

Produktion og salg af kabler til overførsel af elektrisk energi

- (14) Der kan, blandt andre kriterier, skelnes mellem overførselskabler i henhold til deres spændingsniveau: kabler til særlig høj spænding (EHV) og høj spænding (HV) bruges til overførsel af elektrisk energi. Forsyningskabler til lav spænding (LV) og medium spænding (MV) anvendes hovedsagelig til eldistribution. Parterne hævder, at det relevante produktmarked for forsyningskabler er det generelle marked for forsyningskabler, der omfatter forsyningskabler til LV (op til 1 kV), MV (1-33 eller 1-45 kV), HV (33/45-132 kV) og EHV (275 kV, 400 kV) ⁽¹⁾. Parterne fastholder, at en skelnen i henhold til spændingsniveau er historisk begrundet og ikke længere har nogen betydning. Kommissionen har derimod fastslået, at forsyningskabler til LV og MV på den ene side og til HV og EHV på den anden side tilhører forskellige produktmarkeder.

Elkabler med lave (LV, MV) og høje (HV, EHV) spændingsområder

- (15) På efterspørgselssiden, hævder parterne, kan MV- og HV-kabler i en vis udstrækning findes i ens anvendelser inden for et distributionssystem: Kunderne kan vælge mellem forbindelse direkte til transmissionsnettet eller forbindelse via en række mellemliggende punkter til det eksisterende distributionsnet, når de for første gang leverer elektricitet til et område med et betydeligt forbrug (f.eks. en erhvervspark eller et stort boligområde). Markedstester har afsløret, at flere MV-forbindelser i teorien kan erstattes af én HV-forbindelse. Men på grund af øget energitab og ekstra omkostninger til det nødvendige udstyr (koblingsstationer osv.), anses dette generelt ikke for en attraktiv løsning og derfor ikke et bæredygtigt alternativ for kunden. Endvidere forklarede kunder, at de ikke frit kunne vælge et bestemt spændingsniveau, eftersom dette valg var bestemt af det eksisterende netværks konfiguration ⁽²⁾.
- (16) I parternes øjne berettiger denne begrænsede efterspørgselssubstitution ikke en markedssegmentering i henhold til spændingsområder. Parterne fremfører, at i henhold til begrebet »indirekte og direkte substitutionskæder«, som omhandlet i punkt 57 og 58 i Kommissionens meddelelse om afgrænsning af det relevante marked ⁽³⁾, kunne elkabler til alle spændingsområder betragtes som substituerbare fra efterspørgselssiden, hvilket ville medføre en afgrænsning af et enkelt marked for kabler til overførsel af elektrisk energi.
- (17) Der er ingen dokumentation til støtte for denne markedsafgrænsning. Begrebet »substitutionskæder« refererer blandt andet til en situation, hvor to eller flere produkter kan siges at høre til det samme produktmarked uden at være direkte substitutter for hinanden, fordi deres prissætning kunne være begrænset af et andet

produkt, som er et substitutionsprodukt for de førstnævnte produkter. I denne sag begrænser priserne på HV- og EHV-elkabler ikke priserne i de lavere spændingsområder (LV, MV) og vice versa. Der er, i mindre grad, forskelle i pris og beregnet anvendelse selv mellem kabler inden for en og samme spændingsgruppe, f.eks. mellem kabler til 3 V og 30 kV (begge indgår i MV-segmentet). Men dette berettiger ikke til en skelnen mellem elkabler inden for samme spændingsområde, da efterspørgselskarakteristikaene ikke er væsensforskellige for disse kabler. Der er derimod en række forskelle i efterspørgselsstrukturen for LV- og MV-elkabler på den ene side og HV- og EHV-elkabler på den anden side, som sandsynligvis vil have en indvirkning på de fremherskende konkurrencevilkår på disse markeder.

- (18) For det første er der forskelle i kundeunderlaget til HV/ EHV- og MV/LV-elkabler. EHV- og HV-kabler anvendes til transmission af strøm og købes hovedsagelig af store nationale netoperatører som f.eks. ENEL i Italien (80 % af den nationale efterspørgsel), hvorimod MV- og LV-kabler overvejende bruges inden for elektricitetsdistribution. De købes af nationale forsyningsværker, men også af regionale og lokale forsyningsværker såvel af som industrien (f.eks. jernbaner, fremstillingsindustrien osv.). Regionale forsyningsværker (f.eks. kommunale værker i Italien eller i Det Forenede Kongerige) køber i et vist omfang også HV-elkabler, men deres andel af den samlede efterspørgsel er minimal sammenlignet med de nationale transmissionsnetoperatører, der ofte fortsat drives som (regulerede) monopoler.
- (19) Endvidere er der forskelle i transaktionshyppigheden mellem de lavere og de højere spændingsområder og i processen, hvorved kunden vælger sine leverandører. HV- og EHV-kabler, til forskel fra LV- og MV-kabler, købes normalt af kunden på projektbasis, hvorved man definerer den kabeltype, der kræves til et specifikt projekt. Kunderne bestiller komplet installation med kabeltermineringer, udformning og konstruktion, ofte inklusive tilbehør, installation, overvågning og systemintegration. I de lavere spændingsområder bestilles elkabler og tilbehør separat. LV- og MV-elkabler er standardiserede produkter og fremstillet til lagerføring. Leverandører har påpeget, at leverancerne foregår ugentligt eller endda dagligt efter behov, hvilket også er grunden til, at LV og MV ofte købes gennem distributører, grossister eller, i tilfælde af flerårige købsaftaler, direkte fra fabrikanten.
- (20) På udbudssiden mener parterne, at der er tale om substituerbarhed i udbudet af elkabler til forskellige spændingsområder. I deres øjne kan de fleste kabelleverandører tilbyde og sælge de forskellige produkttyper uden væsentlige produktionsomlægningsudgifter og lang markedsføringstid. Udbudssidesubstitution, hævder

⁽¹⁾ De omtalte spændingsniveauer er de mest almindeligt brugte; flere kunder bruger imidlertid andre niveauer.

⁽²⁾ Prisforskellen mellem LV- og MV-kabler er på cirka 45-60 %, mellem MV og HV er den på cirka 79 %.

⁽³⁾ EFT C 372 af 9.12.1997, s. 5.

parterne, kræver ikke væsentlige justeringer af eksisterende materielle og immaterielle aktiver, større investeringer eller opstillingstid.

- (21) To faktorer er af særlig relevans for afgørelsen af, om elkabler til forskellige spændinger faktisk er substituerbare på efterspørgselssiden. For det første den tid og de omkostninger, der medgår til opstilling af en ny produktionslinje og distributionskanaler i et nyt spændingsområde, og for det andet omkostningerne ved skift mellem spændingsområder inden for en eksisterende produktionsfacilitet.
- (22) De største europæiske leverandører af kabler i EHV- og HV-områderne omfatter de fem store fabrikker ABB, Alcatel, NKT, Pirelli og BICC. LV- og/eller MV-elkabler fremstilles af de fem store virksomheder, men også af et betydeligt antal mindre fabrikker »i andet lag«, som f.eks. Draka (der specialiserer sig i LV- og MV-elkabler) og Carena Cavi, Ariston Cavi, Triveneta, Tratos, AEI etc. Disse mindre virksomheder dækker overvejende mere begrænsede produktmarkeder og/eller geografiske markeder, navnlig i de lavere spændingsområder med leverance til regionale forsyningsværker. Nogle af de leverandører, der er aktive i LV- og MV- spændingsområderne har den tekniske kapacitet til at fremstille HV-/EHV-produkter, men har endnu ikke opnået væsentlige markedsandele (f.eks. den græske virksomhed Fulgor).
- (23) Med hensyn til de hindringer, som en elkabelproducent står over for i forbindelse med ønsket om at gå ind på et nyt spændingsområde, tyder resultaterne af markedsundersøgelserne på, at producenter af EHV og HV normalt har den tilstrækkelige knowhow til at levere de lavere spændingsområder, men at et sådant skift muligvis ikke planlægges af økonomiske grunde (f.eks. investering i det nødvendige udstyr og maskineri). Alle leverandører understreger, at producenter af LV- og MV-elkabler ikke så let kunne skifte over til produktion af kabler til højere spændinger, hvilket kræver mere knowhow. Snarere krævede skiftet mellem de forskellige spændingsområder betragtelige investeringer i form af tid og kapital.
- (24) Pirelli giver følgende overslag over tid og omkostninger, som kræves ved skift mellem forskellige spændingsområder. Udgifterne ved en omlægning fra LV til fremstilling af MV-elkabler anslås af Pirelli til cirka 7,2 mio. EUR og til at vare 14 måneder (for en opgradering med nyt udstyr). En omlægning fra MV til HV ville koste cirka 10-12 mio. EUR og ville vare i gennemsnit 16 måneder. Endelig ville en omlægning fra HV- til EHV-elkabler indebære omkostninger på mellem 13 mio. EUR og 17 mio. EUR og kunne gennemføres inden for 18 måneder.
- (25) Baseret på disse overslag ville der allerede være betydelige omkostninger og et stort tidsforbrug forbundet med en teknisk omlægning. Desuden påpegede mange

leverandører, at en vellykket indtræden på HV- og EHV-elkabelmarkederne, foruden rent tekniske produktionsressourcer, krævede betragtelig knowhow samt goodwill hos kunderne, navnlig hvad angår de største kunder, nemlig energiforsyningsværkerne. Den potentielt nye markedsdeltager må bestå en række prækvalifikationsprøver for at blive kvalificeret leverandør på de højere spændingsområder.

- (26) Nogle leverandører mente, at omlægning fra lavere til højere spændingsområder, herunder installation af produktionslinjen og gennemførelsen af de nødvendige tester, kunne vare helt op til to år. Dette aspekt er blevet bekræftet af flere af kunderne, der kræver, at hver enkelt ny leverandør af HV- og EHV-kabler opbygger kompetence inden for installation og systemintegrering. Hvis man skal have succes med markedsføring af EHV-kabler, er det endvidere afgørende at have en række vellykkede referenceprojekter. Fabrikkerne må normalt arbejde sig langsomt op gennem spændingsområderne for at opbygge en tilstrækkelig goodwill hos kunderne.
- (27) Med hensyn til omkostningerne ved omlægning mellem de forskellige spændingsområder inden for en eksisterende produktionsfacilitet erklærede fabrikkerne, at et ekstruderingsanlæg til pålægning af polymerisolation normalt var udformet til effektivt at producere et specifikt sortiment af kabler. Produktion af kabeltyper uden for dette sortiment er ofte teknisk mulig, men medfører effektivitetstab og som følge deraf højere enhedsudgifter, hvilket skyldes, at tempoet falder til under det optimale, underudnyttelse af aktiver osv. (f.eks. hvis en HV-linje bruges til produktion af MV-/LV-kabler⁽¹⁾). Endvidere indebærer enhver omlægning mellem forskellige kabeltyper på den samme linje udskiftning af driftsmateriel og forøgede skrotmængder. En konkurrent anslog, at en fabrik, der holdt sig til at fremstille et lille antal forskellige kabler, ville kunne køre op til 10 % mere effektivt end en mindre specialiseret fabrik.
- (28) Opgradering af produktionen fra lavere til højere spændingsniveauer indebærer derfor et betydeligt tidsforbrug og store omkostninger. Omlægning af produktionen mellem forskellige spændinger på eksisterende maskineri kan føre til betydelige stigninger i produktionsudgifterne pr. enhed. Udbudssidesubstitutionen er derfor relativt lav.

PEX og væskeisolerede elkabler

- (29) Der anvendes i øjeblikket to forskellige grundlæggende teknologier ved fremstilling af kabler til overførsel af elektrisk energi: »væske-« eller »olieisolations«-teknologi

⁽¹⁾ Ved produktionen af HV- og EHV-kabler er der for eksempel langt højere renlighedsnormer, som kræver, at producenten tilpasser fremstillingsprocessen derefter.

og tværbunden polyethylen (PEX). Førstnævnte indebærer en proces baseret på anvendelse af isolerende laminat viklet om lederen og imprægneret med et dielektrikum. Det blev i almindelighed brugt til alle kabeltyper indtil de tidlige 1970'ere, da det gradvis begyndte at blive erstattet af den nyere PEX-teknologi, idet man begyndte med lavere spændinger. PEX-teknologien er baseret på ekstruderet isolation, der opnås ved hjælp af tværbunden polyethylen. Olieisolationsteknologien krævede en betydelig viden om processen, som ikke var almindeligt udbredt hos konkurrenterne. Produktionsudstyret blev til dels udviklet internt af de store kabelfabrikanter. PEX-teknologien derimod angives at være mere almindeligt udbredt, idet størstedelen af udstyret leveres af eksterne maskinfabrikanter. Den er derfor væsentligt mere tilgængelig for potentielle nye markedsdeltagere. Udstyr, der bruges til fremstilling af olieisolerede kabler kan ikke bruges til PEX-produktion og vice versa. Det kan derfor konkluderes, at de to teknologier ikke er substituerbare fra udbudssiden.

(30) På efterspørgselssiden, derimod, tyder meget på, at væskeisolerede elkabler og PEX-kabler er substituerbare. PEX-teknologien blev oprindelig kun brugt til LV- og MV-spændinger, men er siden de tidlige 1990'ere blevet mere og mere almindelig også i HV- og EHV-anvendelser. Sammenlignet med olieisolerede kabler er PEX-kabler enklere at installere, de kræver mindre vedligeholdelse og er mere miljøvenlige (ingen risiko for lækage). Resultatet er, at andelen af væskeisolerede kabler til EHV daler hurtigt i Europa. I 1999 udgjorde olieisolerede kabler 38 % af det samlede marked for EHV-kabler. Parterne skønner, at denne teknologis markedsandel vil falde til 20 % i 2000 og til under 10 % i 2001. Alle konkurrenter har bekræftet dette fald i kundernes efterspørgsel efter olieisolerede kabler. Teknologien menes i stigende grad at være forældet.

(31) Stort set alle kunder anser således PEX-kabler og olieisolerede kabler for at være substituerbare til LV-, MV- og HV-kabler. På EHV-markedet erklærede to kunder, at de ikke mente, at PEX og olieisolerede kabler var umiddelbart substituerbare. Disse kunder hævdede, at PEX-produkternes pålidelighed på lang sigt endnu ikke var tilstrækkeligt bevist, og at særlige karakteristika ved deres forsyningsnet (eksisterende ledningsførings diameter) i øjeblikket gjorde en udskiftning dyr. Markedstesten har imidlertid vist, at de fleste af de europæiske forsyningsværker, der stadig bruger olieisolerede kabler i EHV, har planer om at gå over til PEX-teknologien i fremtidige projekter. Électricité de France (EDF), det franske forsyningsværk, begyndte for eksempel allerede at bruge PEX-kabler i EHV i midten af 1980'erne. I henhold til størstedelen af kunder og leverandører er der ikke længere tekniske hindringer hverken for brugen af PEX-kabler til EHV eller for installation af sådanne kabler i et eksisterende netværk af olieisolerede kabler. For eksempel vil ENEL, den italienske el-leverandør, der tidligere har brugt olieisolerede eller EPR-isolerede kabler til EHV, købe PEX-EHV-elkabler i perioden 2000 til 2002. Regionale værker har fremsat lignende synspunkter (for eksempel

Edison og AEM Torino i Italien, Scottish and Southern Energy plc.). Hvor der er specifikke hindringer for brugen af PEX (for eksempel på grund af PEX-kablernes større ledningsføringsomfang), kan de antages at være forbigående.

Konklusion

(32) Kommissionen konkluderer, at produktion og salg af LV/MV-elkabler på den ene side og HV/EHV-elkabler på den anden side er særskilte markeder. For det første er der ingen substituerbarhed på efterspørgselssiden mellem disse produkter. For det andet er der væsentlige omkostninger og et stort tidsforbrug forbundet med at gå fra produktion af lavere til produktion af højere spænding. For det tredje har den begrænsede substituerbarhed på udbudssiden ingen virkning, der modsvarer den (ikke-eksisterende) substituerbarhedseffekt på efterspørgselssiden. Det er muligt at gå over til højere spændingsområder med eksisterende maskineri, men uden for det effektive område; dog med væsentligt øgede produktionsudgifter. Endelig er der behov for at skelne mellem LV og MV på den ene side og de højere spændingsområder (HV/EHV) på den anden side på grund af de forskellige konkurrenceforhold, der styrer disse produkters udbud og efterspørgsel⁽¹⁾. Kommissionen mener imidlertid, at der ikke er ført tilstrækkeligt bevis til at fastholde, at væskeisolerede elkabler med ekstra høj spænding udgør et særskilt produktmarked i forhold til EHV-elkabler, der er fremstillet ved anvendelse af andre teknikker (hovedsagelig PEX), i betragtning af, at alle producenter og et stort flertal af kunderne i Europa anser disse kabeltyper for at være indbyrdes substituerbare.

B. Relevante geografiske markeder

Produktion og salg af almindelig ledningsføring

(33) Parterne fremfører, at markedet for almindelig ledningsføring omfatter hele Fællesskabet på grund af harmoniseringen af kabelspecifikationer og tilstedeværelsen af multinationale operatører, hvis handelspolitik er fastsat på fællesskabsplan. Markedsundersøgelsen i nærværende sag har bekræftet dette synspunkt. I forbindelse med denne beslutning anses markedet for almindelig ledningsføring derfor for at omfatte hele Fællesskabet.

⁽¹⁾ Baseret på tilsvarende overvejelser foretager en undersøgelse af elkabler og -ledere (Databank, »Cavi e conduttori isolati«; juni 1999; Rif. ISTAT 31.3, Codice B.d.I. 059.341) en skelnen mellem højteknologiske elkabler (cavi ad alta tecnologia) og standard-elkabler (cavi e conduttori standard). HV-elkabler (fra > 36 kV) og EHV-elkabler (op til 500-600 kV) tilhører den første gruppe, LV- og MV-elkabler den anden.

Produktion og salg af kobberstænger

- (34) Parterne fremfører, at det relevante geografiske marked for kobberstænger mindst er fællesskabsdækkende, eftersom kobberstænger er et standardiseret råvareprodukt, der forhandles i hele Europa til sammenlignelige priser. Endvidere hævder parterne, at transportomkostninger ikke udgør en hindring for import af kobberstænger. Kommissionens undersøgelse har bekræftet denne vurdering.

Produktion og salg af kabler til overførsel af elektrisk energi

- (35) Parterne hævder, at elkabelmarkederne efterhånden har udviklet sig til fællesskabsdækkende markeder. I henhold til dette synspunkt er der ingen hindringer for indtræden på markedet på udbudssiden. Harmoniseringen af tekniske standarder for elkabler har, ifølge parterne, fjernet alle tilbageværende hindringer for, at leverandører i Fællesskabet kan deltage i udbud i alle medlemsstater. Fra efterspørgselssidens synspunkt er elkabelmarkederne udbudsmarkeder, hvor kunder i stigende grad indkøber elkabler i hele Europa på grundlag af de procedurer, der er fastsat i Fællesskabets direktiver om offentligt udbud. Disse elementer, i kombination med transportomkostningernes ringe virkning, hævder parterne, afspejles i det stigende import- og eksportniveau for elkabler mellem medlemsstaterne. Kommissionens undersøgelse har bekræftet, at markederne for elkabler faktisk dækker hele Fællesskabet.

Harmonisering af produktstandarder har gjort betydelige fremskridt

- (36) I beslutningen vedrørende Alcatel/AEG Kabel⁽¹⁾ fandt Kommissionen, at kabelmarkederne i Fællesskabet befinder sig i en overgangsfase, hvor man går fra nationale markeder til et fællesskabsdækkende marked. Men på det tidspunkt, konkluderede den, at overgangen endnu ikke var afsluttet på grund af flere faktorer, herunder eksistensen af forskellige kabelspecifikationer, der hæmmede importen, komplicerede og langvarige godkendelseskrav til leverandørernes efterlevelse af nationale standarder samt de dermed forbundne tilpasningsomkostninger. I sin beslutning vedrørende Pirelli/Siemens⁽²⁾, erkendte Kommissionen, at der er en tendens til harmonisering af tekniske standarder i hele Europa, men spørgsmålet om de geografiske markeders nationale eller europæiske dimension lod man stå åbent.

- (37) I nærværende sag har Kommissionen fundet, at de fleste LV- og MV-elkabler, ifølge Den Europæiske Komité for

Elektroteknisk Standardisering (Cenelec), er omfattet af europæiske standarder (EN) bortset fra specialiserede nicheanvendelser, for hvilke der ikke findes europæiske standarder. Det er obligatorisk at overføre EN'er til en tilsvarende national standard. Det er frivilligt at overføre HD'er (harmoniserede dokumenter). Cenelec rapporterer, at 90 % af EN'erne og HD'erne gennemføres på nationalt plan mindre end et år efter vedtagelsen. De fleste forsyningsværker har rapporteret, at de anvender EN'er, internationale standarder (IEC's) eller nationale standarder, der stemmer overens med europæiske standarder.

- (38) For LV- og MV-elkabler er en blanding af IEC- og Cenelec-standarder fremherskende i hver enkelt medlemsstat. Endvidere anvender værk kunderne hver især normalt et sæt afvigende produktspecifikationer (ENEL anvender for eksempel 24 forskellige specifikationer for LV- og MV-elkabler), som har relation til produktkvalitet, råmateriale og produktsikkerhed. Disse specifikationer er fastsat af de forskellige værker, så de passer til deres respektive kabelnet (samlinger, tilbehør, koblingsudstyr)⁽³⁾.

- (39) Der er ikke noget, der tyder på, at de forskellige specifikationer udgør væsentlige hindringer for potentielle konkurrenters indtræden på markedet. Foruden parterne er der et antal europæiske kableleverandører, som f.eks. ABB, Alcatel, NKT, Sagem eller de tilbageværende BICC-faciliteter i Spanien og Portugal⁽⁴⁾, der besidder de tekniske muligheder, den produktionskapacitet og de attesteringer, der kræves for at forsyne de store europæiske elektricitetsværker, som de har gjort brug af i et stort antal udbud uden for deres traditionelle hjemmemarkeder. Alle disse fabrikanter i »første lag«, med den mulige tilføjelse af visse mindre fabrikanter, er i stand til at levere kabler efter de specifikationer, der kræves til LV-/MV-elkabler i hele Fællesskabet.

- (40) På HV-/EHV-markedet, derimod, er der ingen faste produktstandarder. For hvert projekt specificerer værk kunderne deres egne designstandarder, baseret på nationale, IEC- og Cenelec-standarder. Derfor specialdesignes kabler til hvert enkelt projekt med høj eller ekstra høj spænding, og nationale standarder udgør normalt ikke en hindring for indtræden på markedet. Med henblik på at blive godkendt leverandør af HV-/EHV-elkabler skal leverandøren normalt opfylde omfattende testkrav, hvilket ifølge kunderne kan vare mellem 12 og 18 måneder. Men hovedleverandørerne af HV-/EHV-kabler, herunder Pirelli, BICC, Alcatel, ABB, NKT, men også fabrikanter i »andet lag«, er allerede godkendte leverandører til de fleste europæiske elværker. Alle disse virksomheder ville kunne opfylde de nødvendige attesteringskrav for ethvert udbudt projekt, eftersom værker som regel skal tilkendegive deres skønnede indkøb et år i forvejen.

⁽¹⁾ Sag IV M. 165 — AEG/Alcatel Kabel (EFT C 6 af 10.1.1992, s. 23).

⁽²⁾ Sag IV/M. 1271 — Pirelli/Siemens (EFT C 336 af 4.11.1998, s. 11).

⁽³⁾ Værkerne og også leverandørerne har rapporteret, at antallet af specifikationer i fremtiden vil blive reduceret på grund af behovet for at øge effektiviteten og reducere produktionsomkostningerne.

⁽⁴⁾ Der findes ingen konkurrenceforbudsklausul mellem den nye enhed og BICC.

- (41) I lyset af det ovenstående kan det konkluderes, at forskellige produktstandarde i vid udstrækning er harmoniseret på europæisk plan, og at eksisterende nationale specifikationer ikke længere udgør hindringer for indtræden på markedet.

Prisforskelle skyldes de enkelte udbuds særlige karakteristika

- (42) Kommissionens undersøgelse har afsløret, at en sammenligning af prisniveauer i forskellige lande for enkeltprodukter ikke giver mening, eftersom priser på elkabler i høj grad afhænger af de mængder, der købes i hver transaktion, og de specifikationer, der er fastsat i hvert enkelt udbud. Partistørrelserne kan variere kraftigt mellem forskellige kunder. For eksempel kan rammekontrakter på LV/MV-markedet omfatte mange tusind kilometer kabel, mens andre kontrakter omhandler relativt korte kabelforbindelser. Yderligere kræver de enkelte kunder typisk forskellige kabeludformninger, selv til ens spændinger, for eksempel enkelt- eller flerlederkabler, forskellige typer ledere (runde eller sektorformede), eller forskellige typer skærme. Disse forskelle, kombineret med varierende kontraktstørrelser, fører til prisforskelle mellem medlemsstaterne, selv om de ikke udgør hindringer for indtræden på markedet ⁽¹⁾.

Værker kan foretage indkøb i hele Fællesskabet

- (43) Elektricetsmarkedet har traditionelt, altså forud for liberaliseringen, været præget af leverandører med monopol, der stort set købte fra indenlandske kabelleverandører. I henhold til udbudsdirektiverne, navnlig Rådets direktiv 93/38/EØF af 14. juni 1993 om samordning af fremgangsmåderne ved tilbudsgivning inden for vand- og energiforsyning samt transport og telekommunikation ⁽²⁾, senest ændret ved Kommissionens direktiv 2001/78/EF ⁽³⁾, kræves det, at kontraherende enheder sikrer, at der ikke er tale om diskrimination mellem leverandører, kontrahenter eller tjenesteleverandører fra forskellige medlemsstater. I henhold til udbudsdirektiverne er værker retligt forpligtet til at udbyde deres kabelindkøb i hele Europa gennem offentliggørelse i *Den Europæiske Unions Tidende*.
- (44) Men de meddelelser om kontrakttildelinger, som Kommissionen har gennemgået i løbet af sin undersøgelse, afslører, at skønt kontrakterne udbydes i hele

Fællesskabet er den/de udvalgte bydende i størstedelen af tilfældene fortsat nationale leverandører med et allerede etableret leverandørforhold til værket. Det vil sige, at de offentlige værkers eksisterende leverandører har forsvaret deres traditionelle nationale stillinger på trods af udbudsprocedurens indførelse.

- (45) ABB har for eksempel en HV/EHV-markedsandel på [50-60] % * i Sverige, [45-55] % * i Norge og [5-15] % * i Tyskland og er ikke repræsenteret i nogen anden medlemsstat. SAT-Sagem har [10-20] % * i Frankrig, [under 5] % * i Belgien og er ikke repræsenteret i nogen anden medlemsstat. NKT har [35-45] % * i Danmark og [5-15] % * i Tyskland gennem erhvervelse af Felten & Guillaume ⁽⁴⁾. Fulgor har en markedsandel på [45-55] % * i Grækenland og findes kun i mindre målestok i andre medlemsstater. Disse markedsandele har kun ændret sig ganske lidt i de seneste tre år. Kun Pirelli, BICC og Alcatel har betydelige markedsandele i alle store medlemsstater: Pirelli har [40-50] % * i Italien, [40-50] % * i Frankrig, [40-50] % * i Spanien, [35-45] % * i Tyskland og [30-40] % * i Det Forenede Kongerige. BICC har [45-55] % * i Det Forenede Kongerige, [15-25] % * i Tyskland, [25-35] % * i Italien, [35-45] % * i Portugal og [50-60] % * i Spanien. Alcatel har [25-35] % * i Frankrig, [35-45] % * i Belgien og [20-30] % * i Italien. Disse selskaber, navnlig de to førende på markedet, Pirelli og BICC, baserer imidlertid hovedsagelig disse markedspositioner på lokale produktionsfaciliteter og/eller erhvervelse af lokale aktører. I LV- og MV-segmentet kan man observere meget lignende tendenser.

- (46) Denne betydelige asymmetri i markedsandele i Europa kunne tyde på, at markederne stadig er af nationalt omfang. Men den markedsundersøgelse, som Kommissionen gennemførte, støttede ikke denne indledende antagelse.

- (47) Overkapacitet kombineret med truslen om at miste noget til udenlandske konkurrenter gør, at offentlige værker i øjeblikket kan opnå yderst konkurrencedygtige bud fra deres hidtidige leverandører på hjemmemarkedet. Ikke desto mindre er der et stigende antal bud på tværs af grænserne og flere europæiske kabelfabrikanter deltager regelmæssigt i udbudsprocedurer i andre medlemsstater. For eksempel i Det Forenede Kongerige var importandelen i 1999 på 32 %. Adskillige udenlandske leverandører som f.eks. NKT, Studer, Fulgor, Alcatel, Wessel eller Tratos har afgivet bud på LV/MV-elkabler. I Italien er importandelen lavere (cirka 9 % af forbruget), men det er øget betydeligt i de seneste tre år (fra 5 % i 1997, 6,4 % i 1998 til 9-10 % i 1999/2000) ⁽⁵⁾. I Italien har flere udenlandske leverandører som for eksempel ABB, NKT og Sagem for nylig deltaget i ENEL-udbud på HV- og EHV-elkabler. I Det Forenede Kongerige har Alcatel, der for nylig blev kvalificeret leverandør af EHV-kabler til NGC, deltaget i NGC-udbud, heriblandt højspændingsprojektet i det nordlige Yorkshire.

⁽¹⁾ Prissammenligningerne er blevet foretaget på hul basis, idet man ikke har taget højde for udsving i kobberprisen.

⁽²⁾ EFT L 199 af 9.8.1993, s. 84.

⁽³⁾ EFT L 285 af 29.10.2001, s. 1.

⁽⁴⁾ NKT har også en mindre repræsentation i Finland (5 %) og i Belgien (7 %).

⁽⁵⁾ Handelsstatistikker opgivet af CRU.

(48) Liberaliseringen og Fællesskabets udbudslovgivning har således endnu ikke ført til en væsentlig ændring i nationale markedsandele, hovedsagelig fordi de nuværende lave priser ikke lokker til yderligere aggressive prisnedsættelser. Der øves ikke desto mindre konkurrencetryk fra udenlandske leverandørers side, fordi offentlige værker ikke ville have problemer med at skifte over til udenlandske leverandører, hvis lokale priser nåede op over konkurrencedygtige niveauer. Overgangen ville blive lettet af det faktum, at de fleste store energiforsyningsværker er kræsne kunder med en betydelig købekraft, som let kunne gå over til udenlandske firmaer. De offentlige værker, som man henvendte sig til i Italien, Det Forenede Kongerige, Tyskland og Frankrig har bekræftet, at de ikke ville tøve med at flytte ordrer til udenlandske leverandører, hvis indenlandske fabrikanter forsøgte at hæve priserne mærkbart (med 5-10 %). Yderligere har offentlige værker i øjeblikket opnået væsentlige prisnedsættelser ved at præsentere deres hidtidige leverandører for alternative bud fra udenlandske konkurrenter.

(49) Samtidig har liberaliseringen øget de offentlige værkers tilskyndelse til at forhandle mere aggressivt med deres kabelleverandører. De fleste lande har eller planlægger at indføre reguleringssystemer, hvorved effektivitetsgevinster over et vist niveau tilfalder de offentlige værker. For eksempel i Det Forenede Kongerige sikrer priskontrolerne RPI-X, der revurderes hvert femte år, at en vis del af effektivitetsgevinsterne tilfalder kunderne, samtidig med at det giver de offentlige værker en tilskyndelse til at yde noget. Priskontrolerne RPI-X på de forskellige dele af elektricitetsindustrien kræver, at gennemsnitsprisen (eller indtægten) reelt mindskes med en specificeret årlig rate X. De afspejler de forventede niveauer for fremtidige driftsudgifter og kapitaludgifter, som måtte opstå og er fastsat for at give aktionærer et rimeligt afkast i overensstemmelse med kravene til en effektiv virksomhed.

Øgede handelsstrømninger inden for Fællesskabet

(50) Parterne hævder, at liberaliseringen af elektricitetsmarkederne, mangelen på hindringer for indtræden og lave transportomkostninger i hele Vesteuropa har gjort, at såvel import som eksport er steget i de senere år. Ifølge parterne blev 20,8 % af det samlede vesteuropæiske forbrug importeret, mens 27 % af den samlede produktion blev eksporteret i 1999.

(51) Kommissionens undersøgelse har afsløret, at importen af elkabler generelt er stigende i Fællesskabet. Denne tendens afspejler til dels den strategi, de fleste produ-

center i første lag anvender, nemlig at forbedre effektiviteten ved at konsolidere produktionen af specifikke kabeltyper i specialiserede anlæg på europæisk basis. Denne strategi til europæisk regulering af produktionskapaciteten anvendes i øjeblikket af alle kabelproducenter i første lag (dvs. Pirelli, BICC, Alcatel, ABB, NKT). For eksempel leverer Alcatel store mængder kabler fra sine franske produktionsanlæg til andre lande, mens NKT og ABB har skabt internationale produktionscentre i henholdsvis København og Karlskrona, hvorfra de leverer kabler til flere europæiske lande. Derfor foregår leverancen af elkabler i stigende grad gennem europæiske produktionsnetværk og ikke fra indenlandske kilder.

(52) Importmængderne varierer medlemsstaterne imellem. Mens man i Det Forenede Kongerige importerede en tredjedel af forbruget i 1999, tegner importen sig kun for cirka 9 % af forbruget i Italien (om end den er stigende). I Tyskland importeres 21,9 % af forbruget, i Frankrig 23,9 % og i de nordiske lande 17,4 %. De lavere importniveauer i visse medlemsstater skyldes dog ikke tilstedeværende hindringer for indtræden, men afspejler forskelle i den hastighed og det omfang, hvormed liberaliseringen og privatiseringen har fundet sted.

(53) Endvidere fremgår det af undersøgelsen, at lokal produktionskapacitet ikke er en forudsætning for en vellykket indtræden på markedet, eftersom transportudgifterne er relativt lave ⁽¹⁾: I gennemsnit anslås transportudgifterne inden for Fællesskabet til mellem 3 og 7 % af produktionsudgifterne ⁽²⁾. Således ligger de inden for de samme rammer som i andre industrier med veletablerede europæiske produktionssystemer.

(54) Tilsvarende har markedsundersøgelsen vist, at lokal tilstedeværelse ikke er nødvendig, for at en leverandør kan opfylde kundernes krav om rettidig levering af LV/MV-elkabler, som kunden måske skal bruge inden for en til to uger fra bestillingen. Disse krav kan opfyldes ved import af disse produkter, der som regel kan gennemføres inden for en til to uger. Om nødvendigt kan der etableres lokale lagerfaciliteter med relativt kort varsel og moderate omkostninger. I forbindelse med HV/EHV-elkabler er der ikke krav om levering »just-in-time«. En lokal tilstedeværelse af hensyn til vedligeholdelse eller installation ser ikke ud til at være afgørende. Når det gælder LV/MV-kabler, udføres installation og vedligeholdelse af kunderne. Når det gælder HV/EHV-elkabler, udføres installation eller vedligeholdelse ⁽³⁾ som regel af de store leverandører ved hjælp af lokale entreprenører. Dette synspunkt blev støttet af såvel kunder som konkurrenter, der var omfattet af Kommissionens undersøgelse.

⁽¹⁾ På grund af den højere produktværdi af EHV- og HV-elkabler er transportomkostningerne relativt lavere end for LV- og MV-elkabler.

⁽²⁾ Ifølge de fleste kunder udgør transportomkostningerne hovedsagelig en hindring for indtræden på markedet ved import af kabler med lav merværdi (dvs. LV/MV) fra lande uden for Europa, hvor de kan beløbe sig til cirka 10-15 % af produktværdien.

⁽³⁾ Periodisk vedligeholdelse kræves som regel ikke til HV/EHV-elkabler.

Konklusion

- (55) Den gradvise liberalisering af elektricitetsmarkederne har gjort, at markederne for produktion og salg af elkabler (LV/MV og HV/EHV) har udviklet sig til at omfatte hele Europa, selv om dette endnu ikke afspejles i de aktuelle markedsandele. Efterspørgselssiden domineres af store kræsne kunder med betydelig købekraft, der kan bruges strategisk (for eksempel til at fremme udenlandsk firmaers indtræden på markedet). Hindringerne for indtræden på markedet er ikke særlig store. Kommissionen konkluderer derfor, at det relevante geografiske marked er hele Fællesskabet.

C. Vurdering af konkurrenceforholdene

Almindelig ledningsføring

- (56) De markedsandele, som er opnået af Pirelli, målvirksomhederne og deres væsentligste konkurrenter i Fællesskabet i 1997, 1998 og 1999, som de fremgår af anmeldelsen, er opstillet i tabellen nedenfor:

Konkurrent/ produkt	1997	1998	1999/2000
Pirelli	[under 10 %] *	[5-15 %] *	[10-20 %] *
BICC/målvirksomheder	[under 10 %] *	[under 5 %] *	[under 5 %] *
Pirelli/BICC	/	/	[10-20 %] *
Alcatel	[10-20 %] *	[10-20 %] *	[10-20 %] *
Delta	[under 5 %] *	[1-10 %] *	[1-10 %] *
Triveneta	[under 5 %] *	[under 5 %] *	[under 5 %] *
Draka	[under 5 %] *	[under 5 %] *	[under 5 %] *
BICC General ⁽¹⁾	[under 5 %] *	[under 5 %] *	[under 5 %] *
ABB	[under 5 %] *	[under 5 %] *	[under 5 %] *
General Cavi	[under 5 %] *	[under 5 %] *	[under 5 %] *

⁽¹⁾ De tilbageværende virksomheder i Spanien og Portugal.

- (57) Som vist i tabellen i betragtning 56 vil parterne have en samlet markedsandel på [10-20 %] *, med kun en lille afstand til Alcatel, der har [10-20 %] *. Markedet for almindelig ledningsføring er et temmelig opsplittet marked med talrige leverandører som konkurrenter til den fusionerede enhed. Den planlagte fusion vil kun i ringe grad øge Pirellis nuværende markedsandel inden for almindelig ledningsføring og vil ikke føre til skabelse af en dominerende stilling for Pirelli/BICC i almindelig kabelføring; der er ingen væsentlige hindringer for indtræden på markedet, eftersom fremstillingsprocessen ikke kræver kompleks knowhow, og kundeloyaliteten rapporteres som værende ringe. En betydelig andel af ledningsføringsprodukterne sælges gennem uafhængige distributører (der ikke er tilknyttet kabelproducenter), som selv har betydelige markedsandele i flere medlemsstater. Væsentlige distributører er for eksempel Rexel, Sonepar eller Edmundson i Frankrig og Belgien eller Newey & Eyre, Rexel og Sonepar i Det Forenede Kongerige. Markedsundersøgelsen har bekræftet, at den planlagte fusion ikke vil give anledning til konkurrenceproblemer på området almindelig ledningsføring.

Produktion og salg af kobberstænger

- (58) På fællesskabsplan andrager Pirellis og BICC's salg af kobberstænger hver især cirka 5 % af det samlede marked i 1999, idet deres samlede andel er på 10 %, mens Alcatel har 13,7 % ⁽¹⁾. Pirelli/BICC ⁽²⁾ og Alcatel er de eneste kabelproducenter, der er vertikalt integreret til produktion af kobberstænger, med et salg på cirka 25 % af den samlede kobberstangsproduktion i EØS. Uafhængige fabrikanten står for 75 % af leverancerne. Den planlagte fusion vil ikke skabe en dominerende stilling på markedet for kobberstænger som vil hæmme konkurrencen på fællesmarkedet betydeligt, eftersom konkurrenterne til Pirelli/BICC og/eller Alcatel kan købe kobberstænger fra uafhængige leverandører.

Elkabler

Den seneste tids udviklinger i elkabelindustrien

- (59) Elkabelmarkederne har traditionelt været lukkede markeder, hvor nationale leverandører ⁽³⁾ dækkede de fleste af de nationale elværkers behov uden væsentlig konkurrence fra udenlandske konkurrenter. I mangel af

⁽¹⁾ Tal opgivet i anmeldelsen.

⁽²⁾ Gennem sin joint venture med AEI.

⁽³⁾ Leverandører med indenlandsk produktionskapacitet, ikke nødvendigvis ejet af indenlandske virksomheder.

konkurrencetryk var de offentlige værker tilbøjelige til at foretrække indenlandske leverandører. De var kun prisbevidste i moderat grad, og i visse lande har der været en tendens til at »overudvikle« netværkene. Elkabler tegner sig endvidere typisk for en minimal del af værkets kapitaludgifter (lave etcifrede procentsatser), og de udgjorde som sådan allerede fra starten ikke et primært mål for udgiftsnedskæringer. Navnlig i højspændings-transmission anvendes i de fleste europæiske værkers elektricitetsnet hovedsagelig luftledninger, et marked, der ikke berøres af transaktionen ⁽¹⁾.

(60) Som en følge af den gradvise liberalisering af elektricitetsmarkederne og indførelsen af Fællesskabets ordning for offentlige udbud, er kabelindustriens konkurrencemiljø ved at ændres. Efterspørgselen daler som et resultat af værkernes omstrukturering (for eksempel privatisering, adskillelse af overførsel, distribution og vedligeholdelse) og markedets høje mætningsniveau (de fleste medlemsstater har et temmelig veludviklet elektricitetssystem). Mange værker har reduceret deres investeringsbudgetter på grund af et mere effektivt regelsæt, hvilket fører til en betydelig overkapacitet i hele industrien (på cirka 30-50 %).

(61) På grund af disse og andre faktorer ⁽²⁾, har kabelleverandører i de sidste tre år været stillet over for hurtigt faldende priser (med op til 60 %) og faldende fortjeneste. Priserne har ikke altid bevæget sig ens i de forskellige medlemsstater, men de ser ud til at have været generelt faldende mellem 1996 og 1999 med 16 % til 24 % i LV og med 7 % til 36 % i MV i de større medlemsstater (Frankrig, Italien, Det Forenede Kongerige og Spanien), bortset fra Tyskland ⁽³⁾. I HV/EHV-segmentet gør særlige træk ved hvert enkelt projekt og det lille antal transaktioner det svært at bedømme pristendenser og foretage sammenligninger landene imellem. Ikke desto mindre har kunder rapporteret betydelige prisnedsættelser på op til 60 % på dette marked. Men det faktum, at priserne ikke altid er faldet lige meget i forskellige europæiske lande viser ikke, at markederne er nationale, men afspejler snarere de forskellige hastigheder, hvormed elektricitetsmarkederne er blevet liberaliseret og dermed det tidspunkt, hvor nationale forsyningsværker er blevet mere prisfølsomme.

(62) I øjeblikket er prisniveauerne så lave som aldrig før. Dette markedsmiljø har fået flere kabelproducenter til at gå ud af markedet og mange af de tilbageblevne til at fusionere med konkurrenter, hvorved de har reduceret

overkapaciteten og opnået større effektivitet gennem bedre kapacitetsudnyttelse og konsolidering af produktionen af specifikke kabeltyper i specialiserede anlæg på europæisk plan.

(63) Derfor skal den aktuelle transaktion ses i sammenhæng med den generelle konsoliderings- og omstruktureringstendens i kabelindustrien. Den underliggende forretningsmæssige begrundelse for den foreslåede overtagelse er for Pirelli/BICC at rationalisere produktionskapaciteten, herunder muligheden for lukning af anlæg. Samtidig med at transaktionen sandsynligvis vil reducere industriens kapacitet vil parternes markedsstyrke efter transaktionen blive begrænset af flere andre levedygtige leverandører såvel som af værkernes betydelige købekraft, hvilket skulle forhindre priserne i at overstige konkurrencedygtige niveauer.

Markedsandele

(64) Tabellen nedenfor viser markedsandelene på HV/EHV-markedet i Fællesskabet i 1997, 1998 og 1999/2000, som anført i anmeldelsen.

Konkurrent	1997	1998	1999/2000
Pirelli	[20-30 %] *	[20-30 %] *	[30-40 %] *
BICC (målvirksomhederne)			[5-15 %] *
Pirelli/BICC	/	/	[45-55 %] *
Alcatel	[10-20 %] *	[10-20 %] *	[10-20 %] *
ABB	[1-10 %] *	[1-10 %] *	[1-10 %] *
BICC ⁽¹⁾	[15-25 %] *	[15-25 %] *	[1-10 %] *
NKT	[under 5 %] *	[under 5 %] *	[under 5 %] *
SAT/Sagem	[under 5 %] *	[under 5 %] *	[under 5 %] *

⁽¹⁾ Den aktivitet, der forbliver hos BICC, hvilket hovedsagelig er BICC's produktionsanlæg i Spanien og Portugal.

⁽¹⁾ I Europa anvendes underjordiske kabler til cirka 0,7 % af 400 kV-linjerne, 2 % af 220 kV-linjerne og 5 % af 45-220 kV-linjerne.

⁽²⁾ Inklusive beslutningen fra Bundeskartellamt, der opløste elkaberkartellet i Tyskland i 1996; B 7-31301-A-105/96.

⁽³⁾ I Tyskland blev et stort kabelkartel opløst i 1996. Resultatet er, at priserne for HV/EHV-kabler er faldet med op til 60 % i de seneste tre år, mens LV- og MV-priserne er kommet sig over nedgangen i kølvandet på kabelkartellets sammenbrud i 1996.

(65) Pirelli/BICC har en samlet markedsandel på [45-55 %] *, mens den næste aktør, Alcatel, kun har [10-20 %] *. Ved transaktionen sammenlægges den største og den tredje største producent af HV/EHV-elkabler.

- (66) Tabellen nedenfor viser markedsandelen på LV/MV-markedet i Fællesskabet i 1997, 1998 og 1999/2000, som anført i anmeldelsen.

	1997		1998		1999/2000	
	LV	MV	LV	MV	LV	MV
Pirelli	[5-15 %] *	[10-20 %] *	[5-15 %] *	[10-20 %] *	[20-30 %] *	[25-35 %] *
BICC (målvirk-somhederne)					[1-10 %] *	[1-10 %] *
Pirelli/BICC					[25-35 %] *	[30-40 %] *
Alcatel	[15-25 %] *	[15-25 %] *	[15-25 %] *	[15-25 %] *	[15-25 %] *	[15-25 %] *
Draka	[5-15 %] *	[1-10 %] *	[1-10 %] *	[1-10 %] *	[5-15 %] *	[5-15 %] *
SAT-Sagem	[1-10 %] *	[1-10 %] *	[1-10 %] *	[1-10 %] *	[1-10 %] *	[under 5 %] *
BICC ⁽¹⁾	[1-10 %] *	[5-15 %] *	[5-15 %] *	[5-15 %] *	[under 5 %] *	[1-10 %] *
NKT	[under 5 %] *	[under 5 %] *	[under 5 %] *	[under 5 %] *	[under 5 %] *	[under 5 %] *
ABB	[under 5 %] *	[under 5 %] *	[under 5 %] *	[under 5 %] *	[under 5 %] *	[under 5 %] *

⁽¹⁾ Den aktivitet, der forbliver hos BICC, hvilket hovedsagelig er BICC's produktionsanlæg i Spanien og Portugal.

- (67) Pirelli/BICC's samlede markedsandel udgør [25-35 %] *. I LV-segmentet tegner Pirelli/BICC sig sammen med Alcatel for cirka [45-55 %] * af markedet, mens de i MV-segmentet tegner sig for [50-60 %] *.

- (68) På grund af Pirelli/BICC's store samlede markedsandele på både LV/MV- og HV/EHV-markedet har Kommissionen undersøgt følgende muligheder:

- skabelse af Pirelli/BICC's enedominans på HV/EHV-markedet
- skabelse af Pirelli/BICC's og Alcatels fælles dominans på HV/EHV-markedet
- skabelse af Pirelli/BICC's og Alcatels fælles dominans på LV/MV-markedet.

Mulig skabelse af enedominans på HV/EHV-markedet

Virkningen af den markedsandelsforøgelse, der er resultatet af transaktionen

- (69) På HV/EHV-markedet ville den kombinerede enhed være markedsførende med [45-55 %] * markedsandel på det europæiske marked med en betragtelig afstand til den næststørste virksomhed, Alcatel med [10-20 %] *.

- (70) For at foretage en realistisk vurdering af parternes markedsstilling må det huskes, at i flere medlemsstater kommer efterspørgselen af elkabler til højspænding

hovedsagelig fra de respektive nationale netoperatører, som f.eks. National Grid Company (NGC) i Det Forenede Kongerige, ENEL i Italien og EDF i Frankrig, der tegner sig for op til 90 % af den indenlandske efterspørgsel. Derfor er den fremherskende markedsstruktur ikke mindst et resultat af disse dominerende kunders indkøbspolitik. Disse offentlige værker kan flytte indkøb til alternative leverandører for at bevare et ønsket antal kilder.

- (71) Derfor er det usandsynligt, at Pirelli/BICC's nuværende samlede markedsandel i Fællesskabet vil blive bevaret i den fusionerede enhed. Flere konkurrenter til Pirelli og BICC har erklæret, at de forudså, at der ville opstå nye muligheder for udenlandske leverandører, fordi værker, der i øjeblikket bruger Pirelli og BICC som deres hovedleverandører, sandsynligvis vil diversificere deres leverandørgrundlag ⁽¹⁾. På grund af den nuværende situation med overkapacitet har alle de europæiske kabelfabrikanter en betydelig ekstra kapacitet og ville derfor være i stand til at imødekomme alle ekstra ordrer.

- (72) I øjeblikket gør lave prisniveauer det muligt for offentlige værker at opnå meget konkurrencedygtige bud fra deres traditionelle leverandører. Markedsandelene er således forblevet relativt stabile i de senere år. Konkurrencetryk udøves dog af udenlandske konkurrenter.

⁽¹⁾ ENEL og EDF er f.eks. ifølge interne retningslinjer tilbøjelige til at have mindst tre leverandører af elkabler til spændingsområder. Visse tyske forsyningsværker er af sikkerhedsgrunde tilbøjelige til at have mindst to leverandører for hver kabeltype inden for HV/EHV-områderne.

Offentlige værker har opnået betragtelige prisnedsættelser (med op til 40 %) ved at præsentere hidtidige leverandører for lavere bud fra udenlandske konkurrenter (for eksempel ABB og Brugg i Italien, Alcatel og Fulgor i Det Forenede Kongerige, NKT i Tyskland).

Efter transaktionen vil kunderne stadig have mindst fire forskellige leverandører

(73) Foruden parterne er der et antal store europæiske kabelleverandører som f.eks. ABB, Alcatel, NKT, Brugg (og muligvis Sagem og BICC General⁽¹⁾), som besidder teknisk kapacitet, produktionskapacitet og kvalitetscertifikater til at forsyne de store europæiske offentlige værker med knowhow-intensive HV/EHV-elkabler i store mængder. Som sådan er de troværdige bydende i enhver større europæisk udbudsprocedure for HV/EHV-elkabler. Endvidere har mindre virksomheder som f.eks. Fulgor ([under 5 %] * markedsandel på fællesskabsplan), der for nylig er blevet opført på ENEL's liste over prækvalificerede leverandører af HV- og EHV-elkabler, den samme tekniske kapacitet til at levere HV/EHV, forudsat at kunderne garanterer tilstrækkelige ordrer til at retfærdiggøre den nødvendige investering. Som vist i betragtning 36 til 40 er de tekniske og administrative hindringer for indtræden på markedet relativt begrænsede. Hvor der kræves specifikke typegodkendelser, kan de opnås inden for en rimelig frist, hvis kunderne yder bistand. Alle producenter i første lag kunne levere elkabler til HV/EHV ved hjælp af PEX-teknologien. Endvidere har alle markedsdeltagerne været enige om, at transportudgifterne er moderate (mellem 3 og 5 % af produktprisen), og at importniveauerne er stigende.

(74) Konkurrenternes relativt lave markedsandele i Fællesskabet (sammenlignet med Pirelli/BICC) afspejler ikke i tilstrækkelig grad deres konkurrenceevne og produktionskapacitet, fordi de gældende lave prisniveauer har fået disse producenter til at koncentrere sig om oversøiske markeder (for eksempel ABB) eller traditionelle hjemmemarkeder (for eksempel Alcatel). Men når priserne genfinder deres leje, kan disse virksomheder forventes at byde mere aktivt i Europa.

(75) Endvidere har kunder bekræftet, at eksisterende kontraktlige forhold til deres hidtidige leverandører ikke udgør en hindring for et skift til en anden leverandør med kort varsel. På grund af deres stærke forhandlingsposition har adskillige kunder tidligere genforhandlet rammekontrakter, når de mente, at markedspriserne var faldet inden for kontraktperioden.

(76) Endelig har de offentlige værker, på grund af deres betydelige købekraft, mulighed for at tiltrække yderligere kabelleverandører gennem en strategisk tildeling af ordrer og dermed, om nødvendigt, udvide deres leverandørgrundlag. Fulgor blev for eksempel tilskyndet af et britiske forsyningsværk til at gå ind på markedet i Det Forenede Kongerige. Virksomheden har den tekniske kapacitet til at fremstille PEX-elkabler med EHV op til 420 kV og kan muligvis i fremtiden blive producent i første lag med hensyn til markedsandel i Fællesskabet, produktsortiment og geografisk markedsindtrængning. Det samme princip gælder potentielt andre producenter i andet lag, som f.eks. AEI eller Tratos.

Værkkunderne har betydelig købekraft og forhandlingsstyrke, som de udøver i en udbudsprocedure

(77) De store forsyningsværker ENEL og NGC samt EDF og Tysklands største elektricitetsværker, men også regionale værker, er i stand til at udvise en væsentlig købekraft. Stort set al efterspørgsel på HV/EHV-kabler stammer fra disse kunde grupper. De køber store mængder elkabler og tegner sig for en betydelig andel af Pirellis og BICC's omsætning. ENEL repræsenterer omkring [70-80 %] * af den italienske efterspørgsel på HV/EHV-elkabler og repræsenterer mellem 80 og 100 % af BICC's og [70-80 %] * af Pirellis salg af elkabler til værker i Italien. NGC repræsenterer mellem 80 og 100 % af BICC's salg i Det Forenede Kongerige og har en meget betydelig andel i BICC's salg i hele Fællesskabet.

(78) I henhold til direktiv 93/38/EØF er offentlige virksomheder (kontraherende enheder) forpligtet til regelmæssigt i *Den Europæiske Unions Tidende* at offentliggøre alle de kontrakter, de påtænker at tildele i de følgende 12 måneder (obligatorisk »indkaldelse af bud«) ⁽²⁾. De skal også offentliggøre meddelelser om tildeling af kontrakter, hvor de blandt andet skal anføre de pågældende produkter, tildelingsproceduren, de modtagne bud samt navn og adresse på de udvalgte leverandører. Inden for proceduren har kontraherende enheder pligt til at sikre, at der ikke foregår diskrimination mellem forskellige leverandører eller tjenesteydere. Mange kontraherende enheder har etableret et system til godkendelse af leverandører, idet de fleste bruger europæiske standarder som reference. Kriterierne for dette godkendelsessystem skal gøres tilgængelige for interesserede leverandører. Kontraherende enheder, der kræver attest på, at leverandøren overholder visse kvalitetssikringsstandarder, skal anvende de relevante EN-standarder og skal anerkende ækvivalente attester fra organer i andre medlemsstater.

⁽¹⁾ BICC's tilbageværende faciliteter i Spanien og Portugal.

⁽²⁾ Dette gælder kontrakter med en anslået værdi på ikke mindre end 400 000 EUR.

- (79) Men eksistensen af udbudsmarkeder i sig selv sikrer ikke effektiv konkurrence på stærkt koncentrerede markeder. Anvendelsen og virkningen af direktiver om offentligt udbud må undersøges i hvert enkelt tilfælde. På HV/EHV-elkabelmarkedet foregår der kun sjældent udbudsprocedurer, mens værdien af hver enkelt kontrakt som regel er meget betydelig. Kontrakterne tildeles typisk en enkelt udvalgt bydende (det såkaldte »winner-take-all-princip»). Der er derfor kraftige incitamenter for alle konkurrenter til at byde aggressivt på hver enkelt kontrakt.

Konklusion

- (80) Konklusionen er, at der er utilstrækkeligt bevis til at konkludere, at transaktionen vil resultere i skabelsen af en dominerende stilling for Pirelli/BICC på markedet for levering af HV/EHV-elkabler i Fællesskabet, fordi der refterer mindst fire konkurrenter i første lag som troværdige bydende, og fordi efterspørgselssiden domineres af store kræsne kunder, som køber elkabler i en udbudsprocedure.

Mulig skabelse af en kollektiv dominerende stilling for Pirelli/BICC sammen med Alcatel på HV/EHV-markedet

- (81) På HV/EHV-markedet ville de to førende virksomheder, Pirelli/BICC og Alcatel, opnå en samlet markedsandel på [55-65 %] *. I betragtning af den stærkt førende stilling, som Pirelli/BICC og Alcatel har i forhold til de næststørste konkurrenter og den eksisterende stærke markedsconcentration, kunne det ikke på forhånd udelukkes, at Pirelli/BICC og Alcatel ville opnå en kollektiv dominerende stilling på HV/EHV-markedet. En stilling med kollektiv dominans kunne navnlig udnyttes ved at byde mindre aggressivt mod hinanden end under konkurrencemæssige forhold eller ved stiltiende at dele markeder op langs geografiske linjer (for eksempel traditionelle hjemmemarkeder). Markedsundersøgelsen har imidlertid afsløret, at den underliggende transaktionsstruktur på HV/EHV-markedet ikke afføder bevidst parallel adfærd.
- (82) Udbudstransaktioner foregår ikke særlig hyppigt på HV/EHV-markedet (der tildeles almindeligvis kun nogle få HV/EHV-kontrakter om året i hvert land), om end værdien af hver enkelt kontrakt er meget betydelig. Kontrakter tildeles typisk en enkelt udvalgt bydende (»winner take all«-princippet). Der er derfor en stærk tilskyndelse for alle konkurrenter til at byde aggressivt på hver kontrakt. Den udbudsstruktur (få kontrakter med høj værdi), der er fremherskende på HV/EHV-markedet frister ikke til bevidst parallel adfærd, fordi fordelene ved at vinde hver aktuel kontrakt sandsynligvis vil veje tungere end eventuelle fremtidige gevinster ved hemmelige aftaler.
- (83) Endvidere ville fordelene ved hemmelige samarbejdsstrategier være asymmetriske, fordi såvel værdien af de enkelte udbud og størrelsen af konkurrenternes respek-

tive traditionelle geografiske højborge varierer betydeligt. Desuden er Pirelli/BICC's og Alcatels eksisterende markedsandele asymmetriske. Endvidere er priserne på HV/EHV-elkabler ikke gennemskuelige, eftersom de indeholder et betydeligt serviceelement (for eksempel installation og vedligeholdelse), tilhører (for eksempel samlinger og kontakter) og anlægsarbejder, der kan beløbe sig til over to tredjedele af den samlede projektværdi (navnlig for underjordiske kabelforbindelser i byer).

- (84) Endelig køber store offentlige værker, de væsentligste kunder til HV/EHV-elkabler typisk store mængder. I visse medlemsstater tegner en enkelt netoperatør med monopol sig for næsten alle HV/EHV-indkøb. I kraft af deres betydelige købekraft har disse kunder mulighed for aktivt at udvikle nye forsyningskilder gennem strategiske ordreaftgivelser til udvalgte kabelproducenter. Mindre producenter kan således opmuntres til at afgive bud, forudsat at de tilbydes tilstrækkelige mængder til bæredygtige priser, som retfærdiggør den nødvendige investering.

Konklusion

- (85) Der blev ikke fundet afgørende bevis for, at transaktionen vil føre til skabelse af Pirelli/BICC's og Alcatels kollektive dominerende stilling på HV/EHV-markedet, eftersom markedsstrukturen ikke ser ud til at indbyde til bevidst parallel adfærd blandt bydende, og eftersom kunderne kan forventes at udvise deres betragtelige købekraft.

Mulig skabelse af Pirelli/BICC's og Alcatels kollektive dominerende stilling på LV/MV-markedet

- (86) Med hensyn til LV/MV-elkabler vil Pirelli/BICC sammen med den næststørste virksomhed, Alcatel, tegne sig for [50-60 %] * af markedet. Pirelli/BICC og Alcatel ville sammen være førende på markedet med nogen afstand til de næststørste konkurrenter. Markedsundersøgelsen har imidlertid ikke leveret bevis til støtte for, at Pirelli/BICC og Alcatel opnår en kollektiv dominerende stilling i forbindelse med levering af LV/MV-elkabler.
- (87) Sammenlignet med situationen for HV/EHV er Pirelli/BICC's og Alcatels markedsandele mere symmetriske (henholdsvis [25-35 %] * og [15-25 %] *), men deres samlede markedsandel er lavere ([50-60 %] *). Hindringerne for indtræden på LV/MV-markedet er mindre end for HV/EHV-markedet, fordi produkterne er mindre knowhow-intensive. På LV/MV-markedet omfatter Pirelli/BICC's væsentligste konkurrenter de store producenter Alcatel, NKT, Draka, Sagem og Brugg foruden et antal mindre virksomheder som f.eks. Fulgor, Waskonig, AEI, Tratos, Carena, Triveneta og andre, som er aktive i mere begrænsede geografiske markeder og/eller produktmarkeder.

- (88) Konkurrencetrykket på LV/MV-markedet øves derfor ikke blot af de tilbageværende producenter i første lag, men også af et stort antal virksomheder i andet lag. Kunder har erklæret, at foruden de producenter i andet lag, der er omtalt i betragtning 87, som typisk har etablerede markedsstillinger som leverandører til regionale forsyningsværker, og, som medlemmer af bydende konsortier, til nationale netoperatører, kunne selv hidtil mindre kendte producenter (i tredje lag) komme i betragtning til LV/MV-kontrakter, hvis gældende priser hos eksisterende leverandører skulle stige. I betragtning af denne store konkurrencemæssige margin forekommer det usandsynligt, at Pirelli/BICC og Alcatel ville være i stand til at bruge deres samlede markedsandel til at fremtvinge prisstigninger på LV/MV-markedet.
- (89) I modsætning til udbud på HV/EHV-elkabler er der en tendens til, at LV/MV-transaktioner foregår hyppigere, og at den gennemsnitlige ordreværdi er lavere. I betragtning af den lavere gennemsnitlige ordreværdi og de hyppigere udbud kunne den enkelte leverandør være fristet til at afstå fra at byde aggressivt i stedet for at risikere en prisnedgang og repressalier fra rivaliserende leverandører.
- (90) Kommissionens undersøgelse i nærværende sag har imidlertid ført til den konklusion, at offentlige værker har forskellige muligheder for at imødegå forsøg på bevidst parallel adfærd blandt de bydende. For eksempel kan kunderne anvende rammekontrakter, der aggregerer et forsyningsværks efterspørgsel over en periode (op til to år) og således iværksætte mindre hyppige og mere værdifulde transaktioner med henblik på at øge de bydendes tilskyndelse til at konkurrere aggressivt. Yderligere anvender forsyningsværker hyppigt en procedure med »tildelingsbud« for at øve gradvist pres på store leverandører ved at reducere deres tildeling. Ved at tilbyde en større tildeling til mindre aktører (i andet lag), og således reducere eksisterende leverandørers mængder, kan der øves pres på leverandører med et betydeligt fast omkostningsgrundlag. Begge strategier anvendes af ENEL i Italien og andre store værk kunder.
- (91) Endvidere tyder resultaterne af markedsundersøgelsen på, at prisgennemsigtigheden for LV/MV-produkter er temmelig ringe på grund af mangelen på meningsfyldte listepreiser og varierende kundefinerede produktspecifikationer. Hemmelige fælles strategier kompliceres dermed yderligere.
- (92) Endelig købes LV/MV-elkabler også af et antal mindre regionale værker inden for elektricitetsforsyning. Deres mere begrænsede købekraft, sammenlignet med de nationale netoperatørers, opvejes af deres evne til at dække deres behov for kabler hos det store antal randvirksomheder foruden producenterne i første lag. Disse mindre virksomheder, som f.eks. Tratos, Carena og Triveneta i

Italien og AEI i Det Forenede Kongerige, er alle i stand til at dække de mindre mængder, der efterspørges af regionale værker.

Konklusion

- (93) Risikoen for, at transaktionen kunne medføre, at Pirelli/BICC og Alcatel opnår oligopolistisk dominans på markedet for LV/MV-elkabler, synes lille på grund af de ubetydelige hindringer for indtræden på markedet, en stor konkurrencemæssig margin, de to førende virksomheders asymmetriske markedsandele samt ringe prisgennemsigtighed.

VI. KONKLUSION

- (94) Kombinationen af Pirelli/BICC's aktiviteter i Det Forenede Kongerige og i Italien vil fjerne (eller i hvert fald svække betydeligt) en af de væsentligste konkurrenter på et allerede koncentreret marked. Den fusionerede enhed vil være den førende kabelproducent på EØS-niveau. Transaktionen er en fortsættelse af en omstruktureringsproces i kabelindustrien, som er igangsat af den gradvise liberalisering af elektricitetssektoren og har foranlediget flere kabelleverandører til at forlade markedet (Siemens, KWO Kabel, Delta). I betragtning af det høje niveau af markedsconcentration måtte Kommissionen omhyggeligt vurdere transaktionens virkning i forbindelse med den igangværende strukturændring i elektricitetsindustrien. Yderligere konsolidering blandt de førende på markedet må betragtes yderst kritisk.
- (95) I nærværende sag har Kommissionen ikke fundet afgørende bevis for, at fusionen vil skabe eller styrke en dominerende stilling for Pirelli/BICC eller en stilling med oligopolistisk dominans for Pirelli/BICC sammen med Alcatel på markederne for LV/MV og HV/EHV-elkabler i Fællesskabet, som ville hæmme konkurrencen i fællesmarkedet betydeligt. Efter den foreslåede transaktion ser der ud til at være et tilstrækkeligt antal troværdige europæiske bydende tilbage til at holde priserne på konkurrencedygtige niveauer. Efterspørgselen karakteriseres ved store kræsne kunder med betydelig købekraft, hvilket gør dem i stand til, om nødvendigt, at tilskynde flere virksomheder til at indtræde på markedet gennem strategisk kontrakttildeling.
- (96) I lyset af, at ikke færre end fire konkurrenter i første lag foruden et antal producenter i andet lag fortsat vil eksistere efter transaktionen, disse leverandørers formodentlig fortsatte deltagelse i udbudsprocedurerne, som udgør den konkurrencemæssige procedure på de relevante markeder, samt kundernes anselige muligheder for at strukturere disse udbudsprocedurer på en måde, der fremmer effektiv konkurrence, kan det derfor accepteres, at den foreslåede transaktion ikke vil skabe eller styrke en dominerende stilling, som vil resultere i, at den effektive konkurrence hæmmes betydeligt i en væsentlig

del af fællesmarkedet. Transaktionen erklæres derfor forenelig med fællesmarkedet i henhold til fusionsforordningens artikel 8, stk. 2, og med EØS-aftalen i henhold til dennes artikel 57 —

Artikel 2

Denne beslutning er rettet til:

Pirelli Cavi e Sistemi SpA
Viale Sarca, 222
I-20126 Milano

VEDTAGET FØLGENDE BESLUTNING:

Artikel 1

Transaktionen, hvorved Pirelli Cavi e Sistemi SpA erhverver kontrol med en del af virksomheden BICC General, erklæres herved forenelig med fællesmarkedet og med EØS-aftalen.

Udfærdiget i Bruxelles, den 19. juli 2000.

På Kommissionens vegne

Mario MONTI

Medlem af Kommissionen

KOMMISSIONENS BESLUTNING

af 12. marts 2003

om ændring af beslutning 1999/465/EF om fastlæggelse af status for kvægbesætningerne i visse medlemsstater eller regioner i medlemsstater som officielt er fri for enzootisk kvægleukose

(meddelt under nummer K(2003) 739)

(EØS-relevant tekst)

(2003/177/EF)

KOMMISSIONEN FOR DE EUROPÆISKE FÆLLESSKABER HAR —
under henvisning til traktaten om oprettelse af Det Europæiske Fællesskab,

under henvisning til Rådets direktiv 64/432/EØF om veterinærpolitimæssige problemer ved handel inden for Fællesskabet med kvæg og svin ⁽¹⁾, senest ændret ved forordning (EF) nr. 1226/2002 ⁽²⁾, særlig bilag D, kapitel I, punkt E, og

ud fra følgende betragtninger:

- (1) Ved Kommissionens beslutning 1999/465/EF ⁽³⁾, senest ændret ved beslutning 2001/28/EF ⁽⁴⁾, tillagdes visse medlemsstater og regioner denne status.
- (2) De italienske myndigheder har forelagt Kommissionen dokumentation, der viser, at alle betingelserne i bilag D, kapitel I, punkt E, i direktiv 64/432/EØF er opfyldt, for så vidt angår regionen Emilia-Romagna.
- (3) Det vil derfor være rimeligt at betragte regionen Emilia-Romagna som officielt fri for enzootisk kvægleukose i henhold til direktiv 64/432/EØF.
- (4) Beslutning 1999/465/EF bør derfor ændres i overensstemmelse hermed.

- (5) De i denne beslutning fastsatte foranstaltninger er i overensstemmelse med udtalelse fra Den Stående Veterinærkomité —

VEDTAGET FØLGENDE BESLUTNING:

Artikel 1

Bilag II til beslutning 1999/465/EF affattes som angivet i bilaget til nærværende beslutning.

Artikel 2

Denne beslutning er rettet til medlemsstaterne.

Udfærdiget i Bruxelles, den 12. marts 2003.

På Kommissionens vegne

David BYRNE

Medlem af Kommissionen

⁽¹⁾ EFT 121 af 29.7.1964, s. 1977/64.

⁽²⁾ EFT L 179 af 9.7.2002, s. 13.

⁽³⁾ EFT L 181 af 16.7.1999, s. 32.

⁽⁴⁾ EFT L 6 af 11.1.2001, s. 21.

BILAG

»BILAG II

REGIONER I MEDLEMSSTATERNE, DER ER ERKLÆRET OFFICIELT FRI FOR ENZOOTISK KVÆGLEUKOSE

Storbritannien (Det Forenede Kongerige)

Nordirland (Det Forenede Kongerige)

Provinsen Bolzano (Italien)

Provinsen Trento (Italien)

Regionen Val d'Aosta (Italien)

Regionen Emilia-Romagna (Italien)«
